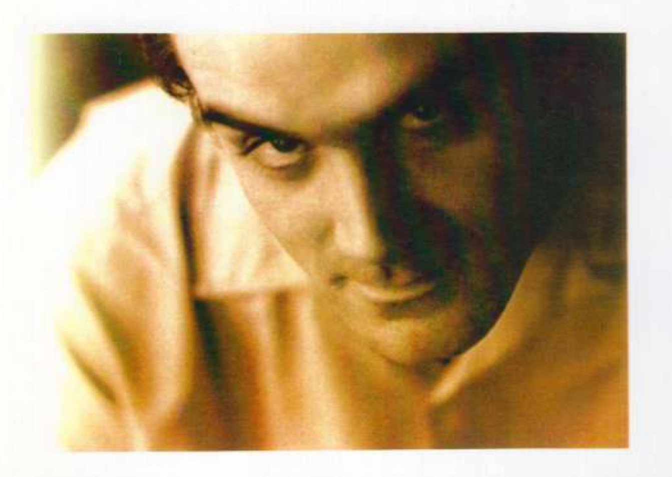
مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.
الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

1

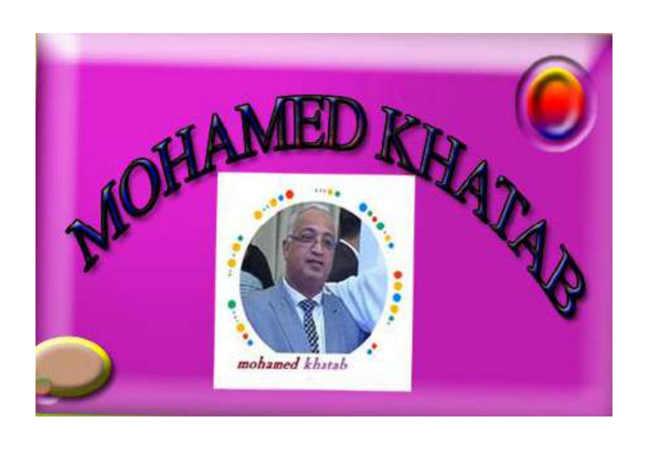
تعلم كيف تنجح

مفاتيح النجاح



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف :

هادي المدرسي



هادي المدرسي

مفاتيح النجاح

تعلّم كيف تنجح

مفاتيح النجاح

تأليف

هادي المدرِّسي

الطبعة

الثالثة : 2007

عدد الصفحات: 152

القياس: 14.5 × 21.5

الناشران

مُؤَسَّسَةُ أَحْمَدَ لِلمَطْبُوعَاتِ

بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم

هاتف: 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)

فاكس: 786230 (1-961) ـ ص.ب: 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان

البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

تعلم كيف تنجح

— 1 —

هادي المدرّسي

مفاتيح النجاح

A.E.
مؤسسة أحمد للمطبوعات


الدار العربية للعلوم

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

انطلق من قلعة الإيمان

- الإيمان سلاح الرّوح ضد المعوقات..
  وملجأ النفس عند الملمات..
  ووسيلة النجاح في معترك الحياة.

- كل شيء في الحياة يمكن أن يفشل، إلاّ الإيمان.

- اختر منظومة قيمك بعناية فائقة، فإن روحك كجسدك، بحاجة إلى وطن.

- من دون الإيمان فإن كل شيء يبقى بلا معنى..
  وأوّله النجاح!

في مقاله «انقلاب المدّ» يذكر «آرثر جوردون» حكايته الرائعة عن تجربة التجديد الروحي، بعد مروره بحالة ضياع مخيفة..

فقد مرّت عليه أيام فَقد فيها الإيمان، وأخذ يشعر وكأنّ كل شيء في الحياة تافه وبلا معنى، وعلى أثر ذلك تلاشى حماسه في أي عمل، وباتت جهوده في الكتابة بلا نتيجة.

وبعد أن ازدادت حالة الضياع عنده، وأخذ أمره يزداد سوءاً يوماً بعد آخر، قرر مراجعة طبيب عام. وحينما فحصه الطبيب ولم يجده يشتكي من أي مرض عضوي سأله إن كان مستعداً لاتباع تعليماته لمدة يوم واحد فقط؟

وأجاب «جوردون» بالإيجاب. فطلب منه الطبيب أن يقضي اليوم التالي في المكان الذي قضى فيه أسعد أيام طفولته، كما طلب منه أن لا يتكلم مع أي شخص في ذلك اليوم ولا يكتب أي شيء، ولا يستمع إلى الإذاعة. مع السماح له بأن يأخذ معه بعض الطعام..

ثم كتب له أربع وصفات، وضع كل واحدة منها في ظرف خاص، وأغلقه، وأخبره أن يفتح الأولى في الساعة التاسعة صباحاً، وأن يفتح الثانية في الساعة الثانية عشرة، والثالثة في الساعة الثالثة بعد الظهر، أمّا الرابعة فيفتحها في الساعة السادسة مساء.. على أن يعمل بالتعليمات الواردة فيها بدقة..

فسأله جوردون: «هل أنت جاد»؟

فقال الطبيب: بلا شك. وسوف تكتشف ذلك عندما تستلم فاتورة الحساب..

وهكذا ذهب جوردون، في صبيحة اليوم التالي إلى شاطئ البحر، وهو المكان الذي كان يرتاح فيه عندما كان طفلاً وفتح ـ على الموعد ـ المظروف الأول ليجد فيه الجملة التالية «استمع بانتباه واصغ».. ولا شيء غير ذلك..

في البداية شك في الأمر.. إذ كيف يستطيع أن يبقى يصغي ثلاث ساعات، إلى أن يحين وقت فتح المظروف الثاني، في الساعة الثانية عشرة؟

لكنه كان ملزماً بوعده على اتباع تعليمات الطبيب..

لذلك أرخى سمعه.

في البداية أخذ يسمع الأصوات المعتادة لأمواج البحر، والطيور، وبعد فترة أصبح بإمكانه أن يسمع أصوات لم تكن واضحة في البداية.

وفي أثناء الإصغاء أخذ يفكر في الدروس التي تعلّمها من البحر في صغره: كالصبر والاحترام واعتماد الأشياء بعضها على بعض.. فراح يستمع ليس فقط للأصوات وإنما للصمت أيضاً.. وأخذ يشعر بنوع من الطمأنينة يسري في داخله..

عند الظهيرة فتح المظروف الثاني، وقرأ فيه: «حاول العودة بفكرك إلى الوراء». فأخذ يفكّر في أبعد ما استطاع تذكره من أيام الطفولة، والذكريات السعيدة التي مرّ بها.. تخيّل تلك اللحظات التي مرت عليه من دون أن يكون لديه أي قلق، وتذكّر لحظات الفرح القصيرة، والعديدة. وبذلك أخذ يشعر بنوع من الدفء، والثقة بالنفس، تنامى في أعماقه..

وفي الساعة الثالثة فتح المظروف الثالث: ووجد فيه جملة: «تفحّص دوافعك».

قال لنفسه: حقاً ما هي دوافعي؟

في البداية ظن أن المطلوب هو أن يفكّر في الأمور التي يريدها كالنجاح، والتفوّق، والراحة..

لكنه رأى أن هذه ليست كافية.. فأخذ يتعمّق في دوافعه أكثر فأكثر، ويقارنها بمنظومة القيم والمُثل العليا. فرأى أن دوافع مثل النجاح الشخصي، والتفوّق على الآخرين، وما شابه ذلك ليست بذات قيمة، لأنها لا ترتبط بقيمة إنسانية عليا..

وأخيراً توصّل إلى الجواب، فكتب يقول: «في لحظة من لحظات التبصُّر اكتشفت أنه إذا كانت دوافع الشخص وقيمه خاطئة فلا يمكن لأي شيء أن يصدر منه أي شيء صحيح.. لا فرق إن كان ساعي بريد، أو مندوب شركة، أو صاحب محل أو مجرد حلاّق..».

«فإذا كان الاهتمام منصباً على مساعدة الذات وليس مساعدة الآخرين، فإنك لن تقوم بعملك بشكل جيد، أمّا إذا كنت تقوم بخدمة الآخرين، وتنطلق من أجل قيمة عليا، فإنك ستقوم بعملك بشكل جيد».

ولما كانت الساعة السادسة، فتح المظروف الرابع ووجد فيه: «اكتب ما يقلقك على الرمال»..

فجلس على الأرض، يكتب بصدف مكسور، كان هنالك عدة كلمات، ثم استدار ليعود إلى بيته، ولما سار عدة خطوات كان المدّ قد جاء ومحا ما كتبه مما يقلقه.

قلما تُصيب المحن الشخص الذي يكون حارساه الأمل، والإيمان..

من هنا فإن معظم الناجحين إن لم يكن كلهم هم من المؤمنين بالله تعالى مما يدل على أن بين النجاح والإيمان تحالفاً لا يزول، وترابطاً لا ينفصم، من هنا كان الإيمان ـ على مرّ التاريخ ـ جزءاً لا يتجزأ من كل القواعد التي تؤدي إلى النجاح مهما كان نوعه..

فأنت لا تقوم من مكانك في الغرفة، للإمساك بكأس ماء لتشربه من دون الإيمان بمعناه الواسع: الإيمان بأن ساقيك تحملانك، والإيمان بقدرتك على

الإمساك بالكأس، والإيمان بقدرتك على عبّ الماء، والإيمان بأنه سوف يروي عطشك. .

والله العظيم الذي أعطانا القدرة على شرب الماء، والفهم لحاجتنا إليه، هو وحده قادر على أن يزودنا بقدرتنا على النجاح في بلوغ أهدافنا، وتحقيق أحلامنا في المجالات الخاصة والعامة، وأن يزودنا بالأمل في النجاح.

وبالطبع فإن المقصود من الإيمان هنا هو المزيج من الاعتقاد، والعمل الصالح معاً، والمزيج من التعاليم والقِيم التي يستعين بها الناجح في أداء أعماله. وليس ما قد يؤمن به الفرد ولا يطبقه. .

يقول الإمام علي (ع): «الإيمان والعمل أخوان توأمان ورفيقان لا يفترقان، لا يقبل الله أحدهما إلاّ بصاحبه»[1].

وهذه هي الوسيلة التي لا أنجح منها. . حيث إنها الدافع إلى العمل، والمشجع على الاستمرار فيه، والعلاج لكل معوقات النجاح من الخوف، والحقد، والقلق والتردد، والحسد، والكسل وما شابه ذلك.

ترى أي دور عظيم يؤديه التوكل على الله تعالى، في دفع الإنسان إلى الإقدام على العمل؟ ومن أولى من الله تعالى، الذي خلق الكون وقدره، والذي يحفظه في حركة منتظمة مستمرة، في أن تعتمد عليه، وتستمد منه القوة والعزم، والتوفيق، والنجاح؟

فأي شيء يعطيك الشجاعة مثل الإيمان؟

وأي شيء يعطيك الثقة مثل الإيمان؟

وأي شيء يعطيك العزيمة مثل الإيمان؟

يقول ربنا تعالى: **﴿فأما الذين آمنوا بالله، واعتصموا به، فسيدخلهم في رحمة منه وفضل ويهديهم إليه صراطاً مستقيماً﴾**[2].

---

(1) غرر الحكمة ودرر الكلم، 2/ 136.

(2) سورة النساء: 175.

ويقول: ﴿اذكروا اللّه كثيراً لعلكم تفلحون﴾[1].

والإيمان الذي يقترن بالعمل، هو الذي يتحول إلى نجاح في الحياة، وفلاح في الآخرة.. أمّا إذا انفصل أحدهما عن الآخر فلا دنيا ولا آخرة..

لقد سُئِل الإمام علي (ع) عن الإيمان، أهو قول وعمل، أم قول بلا عمل؟ فقال (ع): «الإيمان تصديق بالجنان، وإقرار باللسان، وعمل بالأركان، وهو عمل كلّه»[2].

وقال: «الإيمان على أربع دعائم: على الصبر، واليقين، والعدل، والجهاد..

والصبر منها على أربع شعب: على الشوق، والشفق، والزهد، والترقب..

فمن اشتاق إلى الجنة سلا عن الشهوات، ومن أشفق من النار اجتنب المحرمات، ومن زهد في الدنيا استهان بالمصيبات، ومن ارتقب الموت سارع في الخيرات.

واليقين منها على أربع شعب: على تبصرة الفطنة، وتأول الحكمة، وموعظة العبرة، وسنة الأولين.

فمن تبصر في الفطنة تبيّنت له الحكمة، ومن تبينت له الحكمة عرف العبرة، ومن عرف العبرة فكأنما كان من الأولين.

والعدل منها على أربع شعب: على غائص الفهم، وغور العلم، وزهرة الحكم، ورساخة الحلم..

فمن فهم عَلِمَ غور العلم، ومن علم غور العلم صدر عن شرائع الحكم، ومن حلم لم يفرط في أمره وعاش في الناس حميداً.

والجهاد منها على أربع شعب: على الأمر بالمعروف، والنهي عن

---

(1) سورة الجمعة: 10.

(2) المستدرك، ج2، ص 271.

المنكر، والصدق في المواطن، وشنآن الفاسقين.

فمن أمر بالمعروف شد ظهور المؤمنين، ومن نهى عن المنكر أرغم أنوف الكافرين، ومن صدق في المواطن قضى ما عليه، ومن شنأ الفاسقين وغضب لله، غضب الله له وأرضاه يوم القيامة»[1].

إن الناجحين يُحصّنون أنفسهم ضد العادات السيئة بالإيمان، ويعالجون أمراض النفس بالإيمان، ويطردون واردات الهموم بالإيمان، ويلتزمون بمتطلبات الأخلاق بالإيمان، ويمنعون أنفسهم من الانزلاق في مستنقع الرذيلة بالإيمان..

ذلك أن «النجاة مع الإيمان»[2] لأن «الإيمان شهاب لا يخبو»[3] وهو «شفيع منجح»[4] فـ «ما من شيء يحصل به الأمان أبلغ من إيمان»[5] ولهذا فـ «لا وسيلة أنجح من الإيمان»[6] و «لا نجاة لمن لا إيمان له»[7].

ولهذا الدور الذي يؤديه الإيمان، فإنا نجد أن «المؤمن كيّس عاقل»[8] فـ «لا يلدغ من جحر مرتين» وأنه «منزّه عن الزيغ والشقاق»[9] وهو «قليل الزلل، كثير العمل»[10] حيث «لا يلقى المؤمن حسوداً ولا حقوداً، ولا بخيلاً»[11] والسبب في ذلك أن «المؤمن أمين على نفسه مغالب لهواه»[12]

---

(1) نهج البلاغة، الباب الثالث 31.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 224.

(3) المصدر نفسه، 1/ 235.

(4) المصدر نفسه، 1/ 148.

(5) المصدر نفسه، 6/ 112.

(6) المصدر نفسه، 6/ 384.

(7) المصدر نفسه، 6/ 402.

(8) المصدر نفسه، 1/ 187.

(9) المصدر نفسه، 1/ 326.

(10) المصدر نفسه، 1/ 382.

(11) المصدر نفسه، 6/ 414.

(12) المصدر نفسه 2/ 164.

ولذلك فإن «المؤمن قريب أمره، بعيد همّه، كثير صمته، خالص عمله»[1] «نفسه أصلب من الصلد وهو أذل من العبد»[2].

ومن جهة أخرى، فإنّ الإيمان بالله تعالى يجعل الإنسان قوياً في إرادته فيستهين بالمشاكل بالتوكل على جبار السموات والأرض، ولا شك في أن دور التوكل عظيم جداً في دفع الفرد إلى الإقدام، والشجاعة في الاقتحام لأن «أصل قوة القلب التوكل على الله»[3] فـ «من توكل لم يهتم»[4] ولذلك فإن «من توكل على الله ـ تعالى ـ ذلّت له الصعاب، وتسهلت عليه الأسباب»[5] لأن «من توكل على الله كفاه»[6].

ومن هنا فقد وجد الناجحون في الإيمان ملاذاً لهم في مواجهة الصعاب، كما وجدوه عاصماً في الأزمات، والقلعة التي تحميهم في الكوارث، وتمنحهم الثقة والأمل، والقدرة على الاستمرار في العمل على الرغم من الظروف المعاكسة أحياناً.

*

حدث لي ذات يوم وأنا أريد أن أُلقي محاضرة عن النجاح، أن جاءني رجل قدير وسألني:

ـ «عن أي نجاح تريد أن تتحدث؟ عن النجاح في الدنيا، أم عن النجاح في الآخرة؟».

قلت ـ: «عن كليهما».

قال ـ: «وهل يمكن الجمع بينهما؟».

---

(1) المصدر نفسه، 2/ 92.
(2) المصدر نفسه، 2/ 124.
(3) المصدر نفسه، 2/ 414.
(4) المصدر نفسه، 5/ 159.
(5) المصدر نفسه، 5/ 425.
(6) المصدر، نفسه 5/ 171.

قلت ـ: «لا شك في ذلك، فإنه لأمر ممكن أن يحظى المرء بنجاح باهر في دنياه، وفوز بالعمل الصالح لآخرته. وقد حدث ذلك لكثيرين».

قال ـ: «ألا ترى أن من يربح لا يهتم عادةً بغيره ولا يهمه إن كان الآخرون يربحون مثله، أم يخسرون؟ بل إن بعضهم يبني ربحه على خسارة غيره؟».

قلت ـ: «هذا يحدث أحياناً كثيرة، إلاّ أنه شذوذ عن سنة اللّه تعالى. فالباري ـ عزّ وجلّ ـ فتح أمام عباده طريق الخير، كما هو مفتوح أمامهم طريق الشر. **﴿إنا هديناه السبيل إما شاكراً، وإمّا كفوراً﴾**.

فطريق الحلال ممتد أمام الجميع إلى ما لا نهاية.

وطريق الحرام ـ هو الآخر ـ مفتوح أمام الجميع إلى ما لا نهاية.

والربح يمكن أن يأتي مما ينفع الناس كما يمكن أن يأتي مما يضرهم.

والتجارة قد تكون توفير الطعام لآكليه، وقد تكون تجارة المخدرات للمبتلين بها».

قال ـ: «والالتزام بالعبادات؟ والعمل الصالح، أترى أن من ينشغل بالأعمال التجارية يمكنه الالتزام بالعبادات، أو هل ترى أن الأغنياء يلتزمون بالعطاء لأهل الحاجة، والتبرع للأعمال الخيرية؟».

قلت ـ: «وما يمنعهم؟ وكم من تاجر مؤمن، وكم من فقير كافر».

قال ـ: «إذا كان التاجر يعطي، أصبح فقيراً».

قلت ـ: «هذا غير صحيح. بل إن أمواله، وأرباحه تزداد، كُلّما أعطى للآخرين وساعدهم». **﴿لئن شكرتم لأزيدنكم﴾**.

إننا نجد في التاريخ أناساً عاشوا في بحبوحة من الرفاهية، وفي مجتمعات لا يتوقع منهم الالتزام، والتبرع للمبرّات، ومع ذلك فإنهم أنفقوا ولم يخسروا..

ثم ضربت له مثالاً على ذلك بـ «جون روكفيلر» الذي جمع من الثروة

أكثر مما جمعه أي شخص في التاريخ إلى حينه..

ومع ذلك فقد كان على الدوام مواظباً على الدعاء قبل تناول كل وجبة طعام، ويقرأ في كتب الصلوات كل يوم. وفي شبابه كان يتولى تدريس الدين في اجتماعات مدارس الأحد.

وهو ـ كما يذكر ديل كارنيجي عنه ـ لم يرقص قط. ولا لعب القمار. ولا دخل مسرحاً. ولا شرب كأساً من الخمر. ولا دخّن سيجارة.

كما أنّه تبرّع بمبالغ من المال للجمعيات والمؤسسات الخيرية فاقت كل التوقعات. فقد بلغ مجموع تبرعاته مائة وخمسين مليون جنيه.

وحتى عندما أصيب في سن الخامسة والخمسين بانهيار في صحته، كان ذلك من أسعد الأحداث في تاريخ الطب عامة.. فبسبب ذلك الانهيار صار الرجل ينفق الملايين من الجنيهات على البحوث الطبية. وما تزال «مؤسسة روكفيلر» تنفق في هذا الباب مليونين ونصف مليون من الدولارات كل عام!.. وحين تفشّى وباء الكوليرا الرهيب في الصين سنة 1932، كانت كلية الطب التي أنشأتها تلك المؤسسة في «بكين»، من أعظم الهيئات التي تولت مكافحة الوباء، ومن ناحية أخرى كان أطباء المؤسسة هم الذين اكتشفوا مصل الحمى الصفراء، وهم الذين يشنون الحملات الظافرة في كل بقاع الأرض ضد حمى الملاريا.

فالرجل إذاً التزم بدينه، وربح أيضاً، ولم يكن أحدهما عائقاً أمام الثاني.

وإذا كان باستطاعة روكفيلر أن يفعل ذلك فلماذا لا يستطيع غيره أن يفعل؟.

*

ثم إن إمكانات الجهد المبدع المتصلة بالعقل الباطني ضخمة ولا تخضع للقياس الكمّي وهي هائلة في كثير من الأحيان ولا يمكن الحصول عليها إلاّ بالإيمان.

وفي الحقيقة فإن من يعرف إمكانات العقل الباطني كواسطة لتحويل الرغبات إلى ما يساويها مادياً سوف يفهم أهمية التعليمات المعطاة له، وتذكّر أن عقلك الباطني يعمل طوعياً سواء جهدت للتأثير فيه أم لا، وهذا يعني أن الخوف والجبن وكل الأفكار السلبية تعمل كمنبه لعقلك الباطني إلاّ إذا تغلبت عليها، وأعطيتها الزاد المرغوب الذي يمكن بواسطته أن تتحول إلى قوى إيجابية.

فالعقل الباطني لا يبقى عاطلاً عن العمل، وإذا أخْفَقْت في زرع الرغبات فيه فإنه يتغذى بالأفكار التي تصل إليه بفعل إهمالك له، ذلك أن الدوافع الفكرية سواء كانت سلبية أم إيجابية تصل بشكل متواصل إلى العقل الباطني.

وكل شخص يعيش يومياً وسط الدوافع الفكرية التي تصل إلى عقله الباطني دون معرفته، وبعْض هذه الدوافع سلبي والبعض الآخر إيجابي. ويجب أن تنهمك منذ الآن بالعمل على منع تدفق الدوافع الفكرية السلبية، والمساعدة بدلاً عنها في التأثير طوعياً في عقلك الباطني بواسطة الدوافع الإيجابية.

وعندما تُحقّق هذا الأمر الأخير تكون قد امتلكت المفتاح الذي يفتح الباب إلى عقلك الباطني وسيصبح بإمكانك السيطرة على ذلك، حيث لن تؤثر أي فكرة غير مرغوبة في عقلك الباطني.

إن كل شيء يصنعه الإنسان يبدأ على شكل دافع فكري، ولا يمكن للإنسان أن يصنع شيئاً لا يتصوره فكرياً في المرحلة الأولى. ويمكن جمع الدوافع الفكرية في خطط من خلال استعمال الخيال في ظل توجيهات صاحبه لصنع خطط أو أهداف تقود الإنسان إلى النجاح في مهنته التي اختارها.

وكل الدوافع الفكرية المقصود تحويلها إلى ما يساويها ـ والتي تُزرع طوعياً في العقل الباطني ـ يجب أن تمزج بالإيمان.

ومن هنا نرى كيف أن الصّلاة تنقذ الناس من أشد حالات الضعف واليأس، ولذلك فإنهم يلجأون إلى الصَلاة بعد الفشل كلياً أو أنهم يصلّون

خوفاً ووجلاً. والحقيقة هي أن معظم الناس الذين يصلّون يفعلون ذلك بعد فشل كل وسيلة أخرى فإنهم يصلّون وعقولهم ممتلئة بالخوف والانهيار وغيرهما من المشاعر التي يتغذى بها العقل الباطني ويمررها إلى عالم الإيمان الرائع...

وإذا كنت تدعو من أجل شيء ما وتخاف خلال دعائك من إمكانية عدم تحقيق ذلك الشيء أو ألاّ يعمل الإيمان على معالجة ما نطلبه عندها تكون صلاتك دون جدوى.

إن الدعاء يُؤدي في بعض الأحيان إلى تحقيق ما يريده الإنسان. ولو خبرت ذلك في أحد الأيام وتحقق ما دعوت من أجله عد إلى ذاكرتك لتتذكر حالتك الذهنية خلال تلك الصلاة وسوف تدرك بالتأكيد أن ما ذكرناه صحيح.

ولعلّ الاتصال بعالم الإيمان يشبه ذبذبات الصوت الذي يُبَث من الإذاعة، وإذا فهمت مبدأ عمل الإذاعة فسوف تدرك أنه لا يمكن نقل الصوت قبل تغييره إلى ذبذبات تمكّن الأذن البشرية من التقاطها. وهكذا فإن محطة الإذاعة تلتقط الصوت البشري وتُغيِّره بزيادة ذبذباته بمقدار ملايين المرات، وبهذه الطريقة يمكن نقل طاقة الصوت عبر الفضاء. وبعد حصول ذلك التحويل في الذبذبات تُحمل الطاقة الصوتية (التي كانت في الأصل ذبذبات صوت بشري) إلى أجهزة الراديو التي تعيد تحويل تلك الطاقة إلى ذبذباتها الأصلية بحيث تُعاد إلى حالتها الطبيعية وتسمع كصوت بشري.

والعقل الباطني مثل واسطة تنقل دعاء الشخص إلى عالم الإيمان ويجلب له الجواب عن دعائه على شكل خطة محددة أو فكرة واضحة لتنفيذ موضوع الدعاء.

إن أي شخص يمكن أن يتمنى الغنى والثراء والنجاح لنفسه وهذا ما يفعله معظم الناس، لكن قلّة منهم يعرفون أن الخطة الواضحة المحددة زائداً الرغبة المشتعلة لتحقيق ذلك هي الوسائل الوحيدة التي يمكن الاعتماد عليها في النجاح في كل مجالات الحياة.

وسوف تتلقى بمساعدة الإيمان كل الإنذارات الضرورية عن أي أخطار وشيكة قبل وقت من حدوثها لكي تتجنبها، وسوف تبلغك حاستك السادسة أيضاً بالفرص المتاحة لك، قبل وقت من حصولها حتى تتمكن من استغلالها.

وهكذا فإنه توجد قوة تخرق كل ذرات المادة وتطوّق كل وحدة من الطاقة التي يدركها الإنسان، وهي التي تحوّل النبات إلى شجر وتسبب تدفق الماء عبر التلال تجاوباً مع قانون الجاذبية وتتبع النهار بالليل، والشتاء بالصيف، فيحافظ كل شيء على مكانه وعلاقته بالنسبة إلى الشيء الآخر.

وهنا قد يتساءل البعض عن دور الإيمان في إحراز النجاح. ولتوضيح ذلك نقول:

يتكوّن العقل الباطني من حقل يتم فيه تصنيف كل دافع فكري يصل إلى العقل الواعي من خلال الحواس الخمس، ويمكن من خلال العقل الباطني استذكار الأفكار تماماً كما يحصل عند سحب أي رسالة من أي ملف.

فالعقل الباطني يتلقى في ملفاته انطباعات الحواس والأفكار بغض النظر عن طبيعتها، وبإمكانك زرع أي خطة أو فكرة أو هدف فيه. ويعمل ذلك العقل أولاً بالرغبات المهيمنة التي مزجت بالمشاعر العاطفية والعقلية.

ويعمل العقل الباطني بشكل دائم، ويستند من خلال وسائل يجهلها الإنسان إلى القوى السماوية اللامحدودة ليستمد منها الطاقة التي تمكّنه من تحويل الرغبات إلى ما يساويها عملياً باستعمال الوسائل التي يمكن من خلالها تحقيق الهدف المطلوب.

ولا يمكنك أن تسيطر كلياً على عقلك الباطني ولكن بإمكانك تسليمه أي خطة أو رغبة أو هدف نرغب في تحويله إلى واقع، ومن هنا تأتي قيمة الإيحاءات الذاتية التي يقوم الفرد عن طريقها بزرع الأفكار في عقله.

ويوجد الكثير من الإثباتات التي تدعم الاعتقاد بأن الإيمان هو صلة

الوصل بين عقل الإنسان المحدود وقدرات الكون الكثيرة، وهو الواسطة التي يمكن للشخص أن يستمد منها القوة من قوى أخرى. ويحتوي العقل الباطني وحده على سرّ العملية التي يتم بواسطتها تحويل الدوافع الفكرية وتعديلها وتغييرها إلى ما يساويها روحياً.

*

وهنا ملاحظة لا بدّ من أخذها بعين الاعتبار، وهو أنّ المطلوب ليس أن نجعل الإيمان مجرد مطيّة لتحقيق الأرباح، أو وسيلة للحصول على الدنيا، بل المطلوب هو العكس تماماً أن نجعل الأرباح في خدمة الإيمان وأن نجعل الدنيا مطية الآخرة.. عملاً بقول القرآن الكريم: **﴿وابتغِ فيما أتاك الله الدار الآخرة، ولا تنسَ نصيبك من الدنيا﴾**..

وهذا يتطلب «رفض النجاح» إذا تعارض مع متطلبات الإيمان، لأن النجاح الحقيقي، هو النجاح مع الله تعالى، إذ ما قيمة نجاح في الدنيا تعقبه خسارة في الآخرة؟

وما قيمة انتصار دنيوي يؤدّي إلى هزيمة أخروية؟

وما قيمة دينار تحصل عليه من الحرام؟

يقول ربنا تعالى: **﴿في بيوت أذن الله أن ترفع ويذكر فيها اسمه، يسبح له فيها بالغدو والآصال، رجال لا تلهيهم تجارة ولا بيع عن ذكر الله، وإقامة الصَّلاة وإيتاء الزكاة، يخافون يوماً تتقلب فيه القلوب والأبصار، ليجزيهم الله أحسن ما عملوا، ويزيدهم من فضله، والله يرزق من يشاء بغير حساب، والذين كفروا أعمالهم كسراب بقيعة يحسبه الظمآن ماء حتى إذا جاءه لم يجده شيئاً، ووجد الله عنده فوفاه حسابه والله سريع الحساب﴾**.

إن المطلوب من الدنيا هو ما لا يخسرك الآخرة..

والمطلوب من المال، ما لا يمنع عنك الصالحات.

والمطلوب من النجاح في هذه الحياة ما لا يمنع عنك الفوز في الدار الآخرة..

«فنعم العون على الدين الغنى» ـ كما يقول الحديث الشريف. .

أمّا إذا كان هذا الغنى من نوع: **﴿إن الإنسان ليطغى إن رآه استغنى﴾** فهو مرفوض، وممقوت ومدان. .

يقول الدعاء المعروف: «اللّهُمّ اجعل الحياة زيادة لي في كل خير والوفاة راحة لي من كل شرّ».

إنّ المال الذي تكسبه إذا صرفت فيه على نفسك وعيالك وأقربائك، ونفعت به الناس فهو لك صلاح وفلاح°.

أما المال الذي يمنع عنك عبادة اللّه، ويشغلك عنه، أو يطغيك، ويسد عليك منافذ الرحمة للعباد فهو وبال عليك في الدنيا والآخرة. .

إن النجاح الذي نتحدث عنه بالإيمان هو النجاح الذي يجمع بين الدنيا والآخرة.

وهو الذي قال عنه الإمام علي (ع):

وآخــر فــاز بــكــلــتــيــهــمــا قد جـمـع الـدنـيا مع الآخرة

وهو الذي يتحدث عنه القرآن الكريم: **﴿ربنا آتنا في الدنيا حسنة وفي الآخرة حسنة، وقنا عذاب النار﴾**.

أمّا النجاح الذي يجعل الدنيا بديلة عن الجنة، ويأخذ بلباب صاحبه، ويعميه عن حقائق الموت والحساب والجنة والنار، وتعاليم الأنبياء والرسل، فهو الخسارة بعينها. .

فالنجاح الذي يرافقه الظلم مرفوض.

والنجاح الذي يرافقه ترك العبادات ممقوت.

يقول ربنا تعالى: **﴿يا أيها الذين آمنوا، إذا نودي للصلاة من يوم الجمعة، فاسعوا إلى ذكر اللّه، وذروا البيع ذلكم خير لكم إن كنتم تعلمون، فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل اللّه، واذكروا اللّه كثيراً لعلكم تفلحون﴾**.

ثم يعاتب أولئك الذين يقدمون التجارة على العبادة، ويجعلونها بديلاً عنها فيقول:

﴿وإذا رأوا تجارة أو لهواً انفضوا إليها، وتركوك قائماً، قل ما عند الله خير من اللّهو ومن التجارة والله خير الرازقين﴾.

وقد تسأل هنا: كيف أتزود بالإيمان؟

والجواب:

أولاً ـ أن تطلبه من رب العالمين، فأقرب الطرق إلى الله تعالى هو نفسه.

يقول الإمام علي بن الحسين ـ السجّاد ـ في دعائه الذي علّمه لأبي حمزة الثمالي: «إلهي، بك عرفتك، وأنت دللتني عليك، ولولا أنت، لم أدرِ ما أنت...».

فلكي تقوّي إيمانك، توجه إلى الباري، وصلِّ له، وادعه، خوفاً وطمعاً.

إن من يفتح قلبه للإيمان، لا بد من أن يدخله الإيمان، كما أن من يفتح عينه على النور لا بدّ من أن يبصره.

الإيمان يتقوى بالإيمان، والتقوى تزداد بالتقوى، والورع يزيد بالورع.

تماماً كما هو نقيضه، فالإلحاد يزداد بالإلحاد، والفسق يزداد بالفسق، والكفر يزداد بالكفر..

ثانياً ـ أن تلتزم بالحدّ الأدنى ـ على الأقل ـ من متطلبات الإيمان. إن شجرة الإيمان بحاجة لرعاية مستمرة، فالصّلاة، والدعاء المتكرر كل يوم يحافظان على الإيمان ويزيدانه ترسيخاً..

ثالثاً ـ أن تستنجد بالله ـ تعالى ـ في الرخاء.

من الطبيعي أن يتوجه الإنسان إلى ربّه في أوقات الشدة، غير أن التوجه

إليه في الرخاء هو الذي له قيمته.. يقول تعالى في حديث قدسي: **﴿عبدي، اذكرني في الرخاء، أذكرك في الشدة﴾**.

رابعاً ـ أن تخلص في عملك..

روح الإيمان، تكمن في الإخلاص.. الأمر الذي نحتاج إلى التأكد منه عدة مرات كل يوم.

ويمكن التعبير عن الإخلاص، بتلك الدوافع الداخلية التي يتحرك الإنسان بسببها.

وفي الحقيقة فإن فحص الدوافع، أمر ضروري لتجديد الروح الأمر الذي يؤدّي إلى إحياء منظومة القيم التي لا بدّ من الالتزام بها في الحياة.

يقول الحديث الشريف: «أخلص العمل فإن الناقد بصير بصير». ويقول: «قد أفلح من أخلص قلبه للإيمان، وجعل قلبه سليماً ولسانه صادقاً، ونفسه مطمئنة، وخليقته مستقيمة، وأذنه مستمعة، وعينه ناظرة».

ضع في معولك الذكاء

- العقل آية الله العظمى في هذه الحياة.

- تعلّم كيف تستخدم عقلك، فإن لذلك طريقة خاصة، تماماً كما هو الأمر في الحاسوب.

- يعيش معك صديق صدوق، فإياك أن تخسر إرشاداته.

- بدون العقل: الفشل مؤكد.
  ومع العقل: النجاح محتوم.

استطاع أحد عمال مناجم الذهب أن يقفز من مجرد عامل بسيط يشتغل بأجر يومي، إلى صاحب أكبر شركة لتجارة الذهب في العالم..

ولما سُئِل عن السبب وراء نجاحه عزا ذلك إلى نصيحة تلقاها أحد الأيام من أحد زملائه العمال القُدامى.

وقال: عندما كنت أعمل في الحفر في المنجم لم أكن أعرف أن هنالك أصولاً للعمل لا بد من استخدامها، فكنت أضرب معولي أينما أتيح لي ذلك وذات يوم قال لي زميل من العمال القُدامى:

«أيها الصديق الصغير.. أنت لا تعمل عملاً جيداً، تتعب نفسك أضعاف ما يجب أن يكون التعب وتثقل على نفسك بطريقة رديئة لا تفيد في شيء».

وأضاف: «إن شئت جني الثمار بطريقة سليمة، فضع في معولك الذكاء..».

قلت له: «أضع في معولي الذكاء!».

فكرت فيما يعنيه الرجل ملياً. ترى كيف أستطيع أن أضع في معولي الذكاء؟

هل المعول كائن عاقل ليكون ذكياً أو غبياً؟.

وأخيراً عرفت ما رمى إليه صاحبي، فلكي يثمر العمل فلا بد من توافر كل من الذكاء والقوة، فالعضلات بحاجة إلى ذكاء يوجهها، فالمعول يحتاج إلى ذكاء صاحبه حتى ينزل على المكان اللازم، كما يحتاج إلى رفع أكبر

كمية من التراب بأقل جهد ممكن.

وطبقت النظرية هذه في كل حركاتي، ورأيتني أنجح النجاح المعجب، فكنت أنهي من العمل في يوم واحد ما كنت أحتاج فيه إلى أسبوع.

وعرفت بمرور الزمن كيف أن العمل يسهل مع الذكاء ويصعب بدونه. وكيف أن الحركة تصبح رتيبة آلية من دون ذكاء يصحبها.

ومنذ اليوم الذي أضفت إلى عملي بعض الذكاء، انتقلت من نجاح إلى نجاح.

يعتبر أغلب الناجحين أن قدرتهم على استخدام العقل هو السبب الأول لنجاحهم.

ويفسّر بعض هؤلاء معنى استخدام العقل، بالمقدرة على إصدار أحكام صحيحة، وعملية في الشؤون المستجدة يومياً مع الأخذ بعين الاعتبار ما يترتب على كل أمر في المستقبل القريب، أو البعيد.

وفي مقابلات مختلفة أجريت مع الناجحين كان 97٪ منهم يعتبرون ذلك سرّ نجاحهم، وإن كانوا يختلفون في تفسير معنى الاحتكام إلى العقل.

ففيما يفسره بعضهم بالتوجه نحو لبّ الموضوع، وترك الأفكار الجانبية، يفسّره آخرون بالنظرة البعيدة إلى الأمور، وأخذ العواقب بعين الاعتبار.

بينما يفسره أحد كبار المسؤولين في صناعة النفط، بالمقدرة على التبسيط.

ويضيف: «لدى عقد الاجتماعات، والتعاطي مع الصناعيين، يصبح مهماً اختزال مسألة معقدة إلى وجوهها الأكثر بساطة وعلى كل حال فإنه يبقى استخدام العقل وراء كل إنجاز، وسر كل نجاح».

❁

النور في الحياة، لا يُسلَّط على شيء إلاّ ويكشفه. ومن دون العقل لا فرق بين الإنسان وأي كائن آخر، بل وأضل سبيلاً..

إلاّ أن القلّة هم الذين يستخدمونه كما يجب، فالعقل أكبر مما نظن، وأعظم قدرة مما نعرف. ولذلك قيل إن أكبر العلماء لم يستخدم سوى اثنين في المائة من قدراته العقلية.

إن العقل لا حدود له، لأنه قابل للنموّ، وهو يزداد بالاستعمال ويتضاءل بالإهمال، ودوره في الحياة هو دور قيادي ولا شك، فـ «العقول أئمة الأفكار، والأفكار أئمة القلوب، والقلوب أئمة الجواب، والحواس أئمة الأعضاء»[1].

ونحن نستطيع أن نحسن دور العقل، بإزالة العقبات التي تعترضه، فنزيده مرونة، وإشراقاً، وقدرة على كشف الحقائق. فالعقل، مثل مظلة الطيارين، لا تنفع حتى تفتح، وانفتاح العقل هو بالتخلص من الهوى والعاطفة، والتمنيات، والأحكام المسبقة..

وعندما ينفتح العقل، تتفتح الحياة كلها على الإنسان، ويصبح به حاكماً عليها، مسيطراً على قدراتها، مستمتعاً بإمكاناتها، فـ «إنما يدرك الخير كله بالعقل»[2] لأن «دعامة الإنسان العقل، ومن العقل الفطنة، والفهم، والحفظ، والعلم، فإذا كان تأييد عقله من النور كان عالماً حافظاً زكياً فطناً فهيماً، وبالعقل يكمل وهو دليله ومبصره، ومفتاح أمره»[3].

فـ «العقل: عقال من الجهل»[4] ولذلك فإن «أصل الإنسان لبّه»[5] ومن هنا فإنه «لا غنى كالعقل، ولا فقر كالجهل»[6].

---

(1) البحار، ج2، ص 96.
(2) البحار، ج77، ص 158.
(3) البحار، ج1، ص 90.
(4) المصدر نفسه، ص 117.
(5) المصدر نفسه، ص 82.
(6) نهج البلاغة، الباب الثالث 54.

هذا عن دور العقل، ولكن لا يكفي التحدث عن أهميته، إنّما لا بدّ من أن نعرف دوره أولاً، ونتعلم كيف نستخدمه في حياتنا وأعمالنا اليومية ـ ثانياً.

إن دور العقل يمكن تلخيصه في ثلاثة مجالات:

الأول ـ التجارب.

الثاني ـ توضيح الطريق.

الثالث ـ التدبير.

ففي المجال الأول ـ يقوم العقل باستخلاص العبر من الماضي فهو يعطيك الخبرة. يقول الحديث الشريف: «العقل حفظ التجارب»[1] و «خير ما جرّبت ما وعظك»[2] لأن «العاقل من وعظته التجارب»[3].

وفي المجال الثاني ـ فإن العقل يوضح فعلاً الطريق ولكن بشرط أن تستشيره، بعيداً عن الهوى والعاطفة والأحكام المسبقة.

يقول الإمام علي (ع): «ليست الرؤية كالمعاينة، مع الإبصار، وقد تغش العيون أهلها، ولا يغش العقل من استنصحه»[4] ويقول: «كفاك من عقلك ما أوضح لك سبل غيك من رشدك»[5]. ويقول: «استرشدوا العقل ترشدوا، ولا تعصوه فتندموا»[6].

وفي المجال الثالث ـ فإن التدبير والتخطيط هما من أهم ما وُكّل به العقل.

يقول الإمام علي (ع): «لا مال أعود من العقل، ولا عقل كالتدبير»[7].

---

(1) البحار، ج 77، ص 208.
(2) نهج البلاغ، الباب الثاني 31.
(3) المحجة البيضاء، ص 231.
(4) نهج البلاغة، الباب الثالث 281.
(5) مقال في قول، 171.
(6) البحار، ج 96.
(7) نهج البلاغة، الباب الثالث 113.

وهكذا فإن للعقل دوراً في الماضي، عبر حفظ التجربة واستزادة الخبرة، ودوراً في الحاضر، عبر الاسترشاد به ومراجعته، ودوراً في المستقبل عبر التخطيط والتدبير.

إن العقل أكبر نعمة إلهية شرط أن نستعمله للتفكير، وليس لإيواء المخاوف والهواجس، أو نعطله لعلة أو أخرى. فالعقل مثل بطارية السيارة يشحن بالاستعمال، ويموت بالإهمال. فالعقول المتوقدة الذكاء هي تلك التي تشحذها التجارب العلمية، والعملية، وتنميها الاستعمالات اليومية.

ومن هنا فإن تقدم المرء في الحياة يبدأ بعقله، وينتهي بعقله أيضاً. أليس «العقل هو أول ما خلقه الله»[1] «فقال له أقبل، فأقبل ثم قال له أدبر فأدبر، فقال: وعزتي وجلالي ما خلقت خلقاً أحسن منك، إياك آمر، وإياك أنهي، وإياك أثيب وإياك أعاقب»[2].

فـ «ما قسّم الله للعباد شيئاً أفضل من العقل، فنوم العاقل أفضل من سهر الجاهل، وإقامة العاقل أفضل من شخوص الجاهل، ولا بعث الله نبيّاً ولا رسولاً حتّى يستكمل العقل، ويكون عقله أفضل من جميع عقول أمّته، وما يضمر النبيّ في نفسه أفضل من اجتهاد المجتهدين، وما أدّى العبد فرائض الله حتّى عقل عنه، ولا بلغ جميع العابدين في فضل عبادتهم ما بلغ العاقل، والعقلاء هم أولو الألباب، الذين قال الله تعالى: **﴿وما يتذكّر إلاّ أولو الألباب﴾**[3].

وهكذا فلا يعلو الإنسان إلاّ بارتقاء عقله، غير أن العقل الذي لا يستخدم لا ينفع، تماماً كما أن السيارة التي لا تشغل لن توصل الإنسان إلى مكان. فالعقل يخدم على أفضل وجه إذا استخدم على أفضل وجه. فـ «لا عدة أنفع

(1) البحار، ج1، ص 97.
(2) المحاسن، ص 97.
(3) الكافي، ج1، ص 13.

من العقل»[1] كما «لا عدوّ أضرّ من الجهل»[2] و «صديق كل إنسان عقله، وعدوّه جهله، والعقول ذخائر، والأعمال كنوز»[3].

وفي الحقيقة، فإن مشكلة كثير من الناس أنهم يفكرون بأمانيهم ويسترشدون بأهوائهم، ويتوقفون بسبب مخاوفهم، وقلة هم الذين يتحركون بعقولهم، ويتبعون ضمائرهم، ويفكرون في شؤونهم.

وفيما يلي قواعد لاسترشاد العقل..

أولاً ـ اشحذ عقلك بالتأمل، والتفكير، ونمّ درجة ذكائك بهما.

يقول الإمام علي (ع): «لا علم كالتفكر»[4]، فـ «العلم وراثة كريمة والآداب حلل مجددة، والفكر مرآة صافية»[5] وهكذا «فإنما البصير من سمع فتفكر، ونظر فأبصر»[6].

فكما أن العين لن تريك شيئاً إلاّ إذا نظرت إليه، ووجّهتها نحوه، كذلك العقل لن يرشدك إلاّ إذا وجّهته إلى الشيء الذي تريد استرشاده فيه، وقلبت وجوه الأمر، ووضعت أمام عقلك مجموعة من الأسئلة وأجبت عنها، ونظرت في عواقب الأمور، وحاولت معرفة الجوانب الإيجابية والسلبية لكل خطوة..

وهذا هو التفكير.. الذي وصفه الإمام الحسن (ع) بقوله: «التفكير أبو كل خير وأمّه».

وقد تسأل: أليس كل الناس ـ حتى المجانين منهم ـ يفكرون؟.

والجواب: هذا أمر لا شك فيه، ولكن المشكلة أن البعض يفكر بشكل جيد والآخر يفكر بشكل رديء..

---

(1) البحار، ج77، ص 158.
(2) المصدر نفسه.
(3) البحار، ج 78، ص 92.
(4) نهج البلاغة، الباب الثالث 113.
(5) المصدر نفسه، 5.
(6) المصدر نفسه، الباب الأول 153.

الفرق بين التفكير الجيد والتفكير الرديء ليس في معطياتنا الذهنية بمقدار ما هو في طريقة استعمالها. وباللجوء إلى طرائق التفكير الصحيحة يمكن لذوي الذكاء العادي أن يتصرفوا كعباقرة أحياناً.

وهكذا فإن ما يسمى بالذكاء ليس فطرياً، بحيث يولد البعض ذكياً ويولد آخرون خلاف ذلك، بل إن من الممكن اكتساب الذكاء.. لأن الذكاء الحقيقي هو معرفة كيفية التفكير الذكي.. أي التفكير الصحيح..

وقبل أن نُبيّن مجموعة طرق لتقوية الذكاء، لا بدّ من التنويه بأن «الذكاء العام» يعتبر خاصية ملازمة للإنجازات الرائعة لأنها تشمل المقدرة الفطرية على استيعاب المفاهيم الصعبة بسرعة وعلى تحليلها بجلاء. وهذا هو ما ذكره بعض الناجحين عندما طُلب منهم أن يذكروا أسباب نجاحهم، فقد قال 43 في المئة منهم إن الذكاء مقوم مهم في نجاحهم، فيما أعلن 52 في المئة أنه مهم إلى حد ما.

ونعود إلى السؤال: كيف يمكننا تقوية الذكاء؟ وبعبارة أخرى كيف نفكر بشكل صحيح؟

يقول الدكتور: «إدوارد دو بونو» وهو أستاذ مادة الطب الاستقصائي في جامعة كامبريدج الإنكليزية، وقد شارك في تأليف كتاب بعنوان «تعلم كيف تفكر» «The Learning - to - think Coursebook» مقترحاً مجموعة وسائل بسيطة لتقوية عملية التفكير. وطريقته المبتكرة هذه وجدت طريقها إلى الشركات والمدارس وتبنّاها مسؤولون حكوميون في بلدان مختلفة. ويقول: «العبقرية هي قدرة المرء على حلّ مسائل الحياة اليومية، وفي إمكان أي كان تقوية هذه القدرة». وفي ما يأتي سبع خطوات عملية في هذا السبيل.

1 ـ أحسب حساب الحسنات والسيئات والأهمية.

الخطوة الأولى الحاسمة في تقوية التفكير هي أن يرى المرء الأمور من غير أن يحد بصره. وليحاول كل منا الآتي: انظر إلى الأشياء ذات اللون الأحمر في الغرفة حيث أنت منقطعاً عن القراءة إلى أن تكون شاهدتها

جميعاً. والآن أغمض عينيك واسأل نفسك عن عدد الأشياء ذات اللون الأخضر في الغرفة. ثم افتح عينيك وانظر حولك. ألَنت مندهش لعدم معرفتك تلك الأشياء؟ السبب هو تركيز انتباهك على اللون الأحمر.

الأمر نفسه حاصل بالنسبة إلى الأفكار. فعندما يسمع معظمنا للمرة الأولى بفكرة جديدة أو بحل جديد لمسألة ما، يكون ردّ فعله الغريزي القبول أو الرفض. وبعد ذلك يعمل عقله دفاعاً عن موقفه غير أن هناك طريقة بسيطة لتجنب هذا الشراك، وهي حساب الحسنات والسيئات، والأهمية.

لنفترض أن هناك نقاشاً حول مسألة اجتماعية مثل تغيير برامج التدريس لتتلاءم مع القيم والمُثل فيقترح أحدهم برنامجاً معيناً، هنا لا ترفض أو تقبل، بل أعد النظر في اقتراحه على ضوء الحسنات والسيئات، والأهمية، ثم اصرف دقائق في تدوين كل حسنة وكل سيئة تطرأ على ذهنك حول هذا الأمر، كذلك النقاط المهمة الأخرى التي لا تندرج تحت عنوان الحسنات أو السيئات ولا شك في أنك سوف تعجب حين تجد أنك دونت نحو عشر حسنات، وعدداً مماثلاً من السيئات، ومجموعة لا بأس بها من النقاط الجانبية التي هي ليست سلبية أو إيجابية.

الهدف من هذا النمط من التفكير هو توسيع الذهن والابتعاد عن الآراء والأحكام السلفية المغلقة. وبكلام آخر، تنبهنا هذه الطريقة إلى أمور كنا غافلين عنها وتمنعنا من أن نرى اللون الأحمر وحده.

2 ـ راجع جميع العوامل.

هذه محاولة واعية للتأكد من أنك فكرت في جميع العوامل الملائمة لاتخاذ قرار. فإذا كنت تفكر في شراء منزل جديد، وجب أن تراجع العوامل المتعلقة به جميعاً. وفي حين أن الأمور الأساسية كالمساحة والهندسة والثمن تطرح نفسها بديهياً، إلاّ أن هناك مسائل بالغة الأهمية لا تأتي إلى الذهن بهذه السهولة ومنها الأسئلة الآتية: إذا انقطعت الكهرباء خلال عاصفة ثلجية، فهل يمكن إذابة الماء المتجمد في الأنابيب سريعاً؟ ما هي القوانين الخاصة بالمنطقة؟ ما هو الوضع الأمني فيها؟ كيف هم الجيران؟

أعرف زوجين شاءا شراء منزل خلال الصيف. وسألهما صديق عن المنظر المشرف عليهما بعد سقوط الأوراق في الخريف. وتبيّن أن ذلك سيكون أكواماً من هياكل السيارات الخربة.

إن على المرء أن يكون ممن ينظر إلى الأمور من كل الجوانب التي تؤثر على الإنسان.

ففي المثال السابق، مسألة الجيران، فهي بالغة الأهمية، لأن لها تأثيراً أساسياً على مشاعرك، ومستقبل أولادك وسعادتك..

لقد باع أحد المقربين إلى الإمام علي (ع) منزله، فسأله الإمام؟

- «هل بعت دارك؟».

فقال -: «بل بعت جاري».

لأنه كان مبتلٍ بجيران سيئي العادات والأخلاق.

وإذا عكسنا الأمر لقلنا عندما تريد شراء منزل فإنك في الحقيقة تشتري جيرانك.. فلا بد من أن تهتم بهم.

3 - حدّد الغايات والأهداف.

من وسائل التفكير المجدي التي يهملها المرء معظم الأحيان تسجيل جميع الأسباب التي حدته على فعل أمر معين. فمعظمنا يظن أنه يعرف أهدافه في حين تعترضنا أهداف كانت محجوبة أو مهملة.

افترض أن هناك شخصاً تلعب معه كرة المضرب (التنس) لكنه يخسر أكثر الأحيان لأنه يسعى إلى الضربات «القاتلة» التي لا تصيب الهدف. وعلى الرغم من أنه يفترض النجاح هدفاً له فثمة هدف آخر يغلق دونه الأول ألا وهو رغبته في أن يبدو عنيفاً مقتدراً. في خبرة هذا الشخص إذاً هدفان يعوقه أحدهما عن بلوغ الآخر.

إن تحديد أهدافنا من شأنه أن يقودنا إلى حلّ مشكلاتنا على نحو خلاّق.

وهنا لا بدّ من ذكر مثال تلك الجدة التي جلست تحوك الصوف فيما طفل العائلة يعبث بالخيطان وهو في أول عهده بالمشي. ووضعته في حظيرة اللعب لكنه ظل يزعق إلى أن أخرجته منها. ثم أدركت أن غايتها لم تكن أسر الطفل، بل إبعاده عن الصوف. وإذ ذاك تركته يلعب خارجاً ودخلت هي حظيرته.

فما دام الهدف محدّداً فليس مهم كيفية الوصول إليه.. إلاّ بمقدار ما لا يؤثر على نظافتها، ولا يخرج المرء عن دائرة القيم والمُثل العليا.

4 ـ احسب للنتائج والعواقب:

في حين أن الخطوتين الأوليين تفتحان جميع الاحتمالات الممكنة، فإن هذه الخطوة تعيننا على اختيار الأفضل من بين هذه الإمكانات. ومما يميّز الإنسان عن الحيوان القدرة على تصوّر عواقب أفعاله. وفي إمكاننا تحسين هذه القدرة كثيراً إذا نحن تعلمنا استخدامها على نحو منهجي. إن علينا أن نتصور نتائج أي قرار نتخذه ضمن مراحل أربع في المستقبل: النتيجة الفورية، والنتيجة في المدى القريب (من سنة إلى خمس سنوات)، والنتيجة في المدى المتوسط (من خمس سنوات إلى 25 سنة)، ثم النتيجة في المدى البعيد ـ خاصة ما يتعلق بمسألة الآخرة.

إن غالبية الناس تفكر بالعواقب الفورية، ولذلك فهو ليس تفكير بعيد المدى.

ألاَ ترى كيف أن شاباً طائشاً عندما يريد أن يشبع نهمه من الأنثى، يفكر في كيفية حصوله على الفتاة وربما يخطط بشكل ناجح لكيفية خداعها حتى تمكنه من نفسها، ولكنه يفشل في التفكير لأبعد من ذلك، فهو قد ينجح في قضاء وطره مع فتاة جميلة لساعاتٍ معدودة، ليقع ضحية مرض لا شفاء له في حياته مثلاً، أو ليبتلي بفضيحة تسد عليه أبواب المجتمع كله.

يقول الإمام علي (ع) وهو يشير إلى ذلك: «ربّ أكلة منعت أكلات».

ويقول الحديث الشريف: «إذا هممت بأمر فتدبر عاقبته فإن يك رشداً

فامضه، وإن بك غياً فانته عنه»[1] وفي آخر: «من تورط في الأمور غير ناظر في العواقب فقد تعرض لمفظعات النوائب»[2].

5 ـ حدد الأولويات الرئيسية:

تعينك هذه الخطوة على إعادة النظر في ما تجمع لديك نتيجة للخطوات السابقة ثم اختيار الأفضل.

افترض أن أحداً يريد أن يقترض منك مبلغاً من المال. راجع جميع العوامل ثم اختر أهم ثلاثة منها، وربما كان أهمها الآتي: متى حاجة الشخص للمال، ومتى سيوفي دينه؟ وبعد ذلك يأتي: أيمكنني وضع ثقتي في هذا الشخص؟ أما إذا كان والد يقرض ابنه المال، فربما كان سؤاله الأول: لأي غرض تريده؟ إن العديد منا يتخذ قراراته تبعاً لنزوة عابرة أي لما يحس أو يشعر أنه الأهم، غير أن العاطفة ليست بديلاً من الفكر.

6 ـ فكّر في البدائل والإمكانات والاختيارات.

الطرائق السابقة كلها لا تمكّن المرء من إيجاد حلّ لمشكلته. أما المفتاح للعثور على بديل فهو البحث عن إمكانات خارج نطاق التفكير العادي.

ويجدر بالمرء إطلاق العنان لخياله من أجل التفكير في جميع الاحتمالات الممكنة بما فيها تلك التي يظنها في العادة غير عملية أو غريبة. وليُعمل طاقته على الحكم بعد ذلك لإطراح ما هو شاذ حقاً وإبقاء ما هو قابل حقاً للتنفيذ.

هناك عدد من الطرائق للبحث عن احتمالات قابلة للتحقيق ومنها التفكير في نقيض ما يطرأ على أذهاننا ومراجعة افتراضاتنا. وربما كان عدم عثورنا على طريقة عمل مجدية يعود إلى أننا وضعنا حدوداً مفتعلة لبحثنا، ومن

(1) الوسائل، ج11، ص 223.
(2) المصدر نفسه، ص 223.

الأمثلة الحسنة على ما تقول أحجية عيدان الثقاب: ضع ستة عيدان ثقاب على طاولة مستخدماً إياها للحصول على أربعة مثلثات متساوية الأضلاع. إذا لم تفلح في هذا الأمر، فربما ظننت أنه من غير المعقول تكوين أكثر من مثلثين اثنين بعيدان ستة. ولكن من قال إن الحل يجب أن يتم ضمن بُعدين؟ اطرح هذا السؤال على نفسك، ترى أن الحل بات في حوزتك. ففي الإمكان صنع هرم رباعي بالعيدان الستة.

7 ـ خذ وجهة النظر الأخرى بعين الاعتبار.

غالباً ما تكون المشكلات صراعاً مع شخص آخر كالزوج أو الزوجة أو رب العمل أو أحد الجيران. وفي إمكان المرء إعداد نفسه على نحو أفضل لوجود الحل إن هو أخذ وجهة النظر الأخرى في الاعتبار. ويحسن به تدوين كل ما يظنه موقف الشخص الآخر. وعندئذ سيقع على أفكار مدهشة ربما عثر بينها على حل لمشكلته.

*

ثانياً ـ أوصل الفكرة إلى عقلك واطلب منه المساعدة.

قم بذلك عن طريق أن تهتم بالموضوع الذي تريد من العقل مساعدتك فيه، بأن تجمع عناصره كاملة، وتعطي للعقل مدّة كافية من الزمن لتختمر الفكرة، وتنضج ومن ثم يبدأ العقل عمله.

وطبعاً هذه العملية قد لا تحتاج إلى أكثر من عدة ساعات أو قد تستغرق أياماً أو أسابيع ليبدأ العقل عمله وينجز ما طلب منه ويمكن أن تكون هنالك مشكلة معينة تريد حلّها من العقل. قُم بما يلي:

أ ـ أن تحدد مشكلتك وتسجل نقاطها الرئيسية على قطعة من الورق.

ب ـ أن تدوّن جميع الصعوبات التي يبدو أنها تعترض طريق حلّ المشكلة على طرف الورقة.

ج ـ أن تدوّن على الطرف الثاني جميع الأمور التي يمكن استغلالها في حل المشكلة.

د - فكّر في الحلول الممكنة للمشكلة حتى تصاب بالإعياء.

هـ - أبعد الورقة جانباً واتركها بعض الوقت.

و - إذا لم تتوصل إلى شيء اشغل نفسك بعمل آخر أو رياضة تحبها، ودع القرار السليم يأتي بنفسه بعد ذلك، فإن دور العقل قد حان وسوف تحل هذه المشكلة عاجلاً أم آجلاً.

يقول الخبراء: إن من يمسك بفكرة واحدة أمام النظر الذهني ينتهي به الاستغراق الفكري، إلى إيداع الفكرة التي يمسك بها، مغناطيسية خاصة، تصبح معها جذابة لما يناسبها من التمثيلات القابلة لإيضاحها. هذا واحد من أسرار الاختراع، وما هو إلاّ مظهر من مظاهر قانونية العضوية اللاواعية.

عندما تتوصل فكرة ما إلى طرد جميع التمثلات التي تزاحمها من الذهن، تصبح في اللحظة نفسها قادرة على أن تستأثر وحدها بكل الطاقة التي يملكها الفرد، وتصرفها بعد ذلك نحو غاياتها الخاصة. هذه هي ظاهرة التلاقي والتجمع، فأشعة الشمس التي تتلاقى في العدسة وتتجمع، تستطيع إيجاد حرائق هائلة، وقد قيل عن نيوتن العالم الرياضي أنه سُئِل كيف توصل إلى اكتشاف قانون الجاذبية فأجاب: «بالتأمل المستمر فيها فقد كنت أضع الموضوع نصب عيني وأثابر على مزاولته وعلاجه، حتى يبزغ ضوءه ويصير نوراً ساطعاً».

إن مولد الفكرة الخلاّقة مثير منعش، فإن أرخميدس العالم الفيزيائي، الذي عاش في سيراكيوز حوالي عام 250 قبل الميلاد، يحكى عنه أنه قفز من حمامه الذي يستمتع فيه مسترخياً وجرى في شوارع البلد، وهو يصرخ «وجدتها، وجدتها» عندما برقت الكثافة النوعية في خاطره.

وإليك ما حدث. فقط أعطى الملك هيرد أحد الصياغ قدراً كبيراً من الذهب ليصوغه تاجاً. وصنع التاج وأرسل إليه، فكان وزنه وزن الذهب الذي سُلِم إلى الصائغ ولكن الملك المتشكك تساءل في نفسه، ألا يجوز أن يكون الصائغ قد خلط بدهاء فضة رخيصة مع الذهب الذي سلّم له، وبذلك استبقى

بعض الذهب لنفسه، فكيف يتأكد من ذلك مع أن التاج يزن بالضبط قدر الذهب الذي سلّم إلى الصائغ.

وأحال الملك المسألة إلى أرخميدس. وصعق أرخميدس فلم يكن يدري من أمر التحليل الكيميائي، ولم يكن لديه من العلم ما يكفي وأصبح وحيداً في العالم تؤرقه فكرة، لا بد من وجود طريقة جديدة لم يسبق اكتشافها، فلا عجب أن نحّى مشكلته الصعبة جانباً ليتيح لنفسه فرصة الاستمتاع بحمام دافئ بعد أن تعب من التفكير فيها.

ثم فجأة برقت له فكرة الكثافة النوعية وكانت كالتالي:

«أسقط التاج في إناء ممتلىء إلى حافته بالماء وأجمع الماء المزاح، وبعد ذلك أسقط قطعة من الذهب الخالص يعادل وزنها وزن الذهب الموجود في التاج في إناء ممتلىء إلى حافته بالماء وأجمع الماء المزاح، فإذا كان حجم الماء في الحالتين واحداً فإن التاج مصنوع من الذهب الخالص، ذلك لأن مقدار الماء المزاح من أوقية الفضة يختلف عن الماء المزاح من أوقية الذهب».

*

ثالثاً ـ اترك للعقل فرصة، ليقوم بالتحليل والتخطيط، ويبحث لك عن البدائل والحلول..

هناك مثل عامي يقول: «يجب أن تنام على المشكلة» وهو يعني أنه لا بدَ من أن نترك المشكلة لدى العقل، فترة النوم، حيث يتفرغ لها بعيداً عن المؤثرات الخارجية..

وهذا أمر جيّد، وعملي، فكم من مشاكل لم تحلّ إلاّ بعد مرور فترة النوم، وكم من أناس لم يستطيعوا حلّ مشاكلهم في فترات من الصحو ولكن كانت كثيراً ما تحل عند استيقاظهم صباحاً.

ولعل من أهم المعضلات التي حُلت بهذه الطريقة هي اكتشاف مادة الأنسولين التي أنقذت المصابين بمرض السكري من الموت المحتم، فقد

روي في قصة اكتشافه «أنه في ليلة من ليالي تشرين من سنة 1920 كان «فريدريك جرانت بانتنج» يعد محاضرة لليوم التالي وكان بانتنج جراحاً كندياً شاباً لا يكاد يكسب من عمله شيئاً، فاضطر إلى أن يدرّس ليكسب ما يحتاج إليه وكان موضوع محاضرته مرض السكري فقضى ساعة بعد ساعة مكباً على قراءة ما كُتب في هذا المرض المخيف، حتى ضلّ عقله في تيه النظريات المتضاربة، وحوادث المصابين وأوصاف التجارب التي أجريت على الكلاب. ولما بلغ منه الإعياء أوى إلى فراشه.

وفي الساعة الثانية بعد انتصاف الليل استيقظ وأضاء المصباح وكتب ثلاث عبارات في مذكرته. قال: «اربط قناة الغدة الحلوة من غدد الكلاب، ثم انتظر ستة أسابيع إلى ثمانية أسابيع حتى تحول، ثم استأصل بقيتها واصنع منه خلاصة» ثم عاد إلى فراشه ونام.

هذه العبارات السحرية الثلاث هي التي أفضت إلى كشف الأنسولين، فعقل بانتنج الواعي كان قد تعلق بموضوع من أعقد موضوعات الطب الحديث، فأنجز عقله عمله في حالة النوم..

رابعاً ـ أبعد العواطف والأهواء عن عقلك ليستطيع إصدار أحكامه بوضوح..

إن العقل كالمصباح، والأهواء كالرياح، ولكي لا ينطفئ المصباح فلا بدّ من أن تضع حاجزاً بينه وبين الرياح.

فلكي يعطي عقلك حكمه الصحيح، فلا بد من أن تبعده عن الحب والبغض والرغبة والشهوة، انظر إلى الأمر بعقل «الغريب» وكأنك تريد أن تحكم لغيرك بعيداً عن رغباتك وشهواتك وآمالك وأمانيك..

يقول أحد الحكماء: يجب أن يكون الإنسان قاسي العقل، رفيق القلب.

ولكي تكون «قاسي العقل» فلا بدّ من أن تبتعد عن الأهواء، لأن «آفة

العقل الهوى»[1] بل إن «الهوى عدو العقل»[2] ولذلك فإن «طاعة الهوى تفسد العقل»[3].

«فإنك إن أطعت هواك أصمّك وأعماك وأفسد منقلبك وأرداك»[4].

يقول الإمام علي (ع): «من غلب عقله على هواه أفلح»[5].

أما كيف يكون الهوى عدو العقل. فلنضرب مثالاً لذلك.

كان لي صديق يعمل في التجارة، وكان إذا اشترى بضاعة، اعتقد جازماً أن سعرها سوف يرتفع، أمّا إذا باعها فكان يعتقد أن الأسعار سوف تهبط.. كانت أحكامه دائماً تتبع عواطفه، فلأنه كان يرغب في ارتفاع الأسعار، فكان يصدر حكماً بأن الأسعار سوف ترتفع.. أمّا إذا كان يرغب في خفضها فكان يصرّح بأن الأمر بالعكس.

وواضح أن السوق لا تتبع عواطف البائع، أو المشتري، ولذلك فإن صاحبي كان دائماً من الخاسرين.

لقد كان عقله أسيراً لدى عواطفه، ولذلك لم يكن قادراً على إصدار أحكام صحيحة في الأمور.

هذا في مجال العاطفة، فكيف في مجال الأهواء؟

لقد قال العرب: «حب الشيء يعمي ويصمّ» ولا بدّ من إضافة: ويصيب العقول بالشلل.

ومن هنا فلا بدّ من أن تحتكم إلى عقلك، بأعصاب باردة، ومع قطع النظر عما ترغب فيه أنت، وتريده.

يقول الإمام علي (ع): «إنكم إن أمّرتم عليكم الهوى أصمّكم، وأعماكم

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 3/ 101.
(2) المصدر نفسه، 1/ 68.
(3) المصدر نفسه، 4/ 249.
(4) المصدر نفسه، 3/ 56.
(5) المصدر نفسه.

وأرداكم»[1] لأنه «لا يجتمع العقل والهوى»[2] و «يسير الهوى يفسد العقل»[3] وهكذا فإن «الهوى شريك العمى»[4] فكما أن المصاب بالعمى لا يستطيع أن يرى الطريق، فإن من ابتُلي بالهوى لا يمكنه أن يستفيد من عقله.

إن كثيراً من الناس يصاب بالعمى، فلا يرى الأمور على حقيقتها، أو يرى الخير شراً، والشرّ خيراً.. فـ «كم من عقل أسير عند هوى أمير»[5].

فالمشكلة أن العقل وزير ناصح، والهوى خادم كذوب ـ كما يقول المثل ـ والخادم الكذوب قد يستولي على الوزير الناصح، ويمنعه من أداء واجبه.

*

خامساً ـ لقّح عقلك بعقول الآخرين.

يقول الإمام علي (ع): «أعقل الناس من جمع عقول الناس إلى عقله».

وبإمكانك أن تفعل ذلك من خلال المشاورة أو من خلال المطالعة.

لقد تبين من استقصاء شمل عشرات من الناجحين، أنهم من النمط الذي يقرأ الكتاب بالرغم من نجاحه وانشغالاته.. فبعضهم قرأ في السنة التي سبقت الاستقصاء 19 كتاباً في المتوسط، من ضمنها عشرة في مواضيع لا تتصل بالروايات غير الواقعية.

هؤلاء المبرزون لا يقصدون المدارك المتوافرة بالسليقة إذ يتحدثون عن الذكاء. ويوجز مدير مالي مقاصده على هذا النحو: «ذهن مسؤول واهتمامات متشعبة، هي أساس النجاح».

*

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 3/ 67.
(2) المصدر نفسه، 6/ 370.
(3) المصدر نفسه، 6/ 456.
(4) نهج البلاغة، الباب الثالث 62.
(5) المصدر نفسه، 3/ 62.

سادساً ـ أعد النظر في شؤونك.

بعض الناس يقف في أعماله على وتيرة واحدة، فهو إذا بدأ مثلاً حياته بأن فتح دكاناً لبيع المعلبات فهو يستمر في ذلك إلى أن يموت. وإذا كتب موضوعاً، فلا يعيد النظر فيه.. وهكذا فإنّه لا يعرف إعادة النظر في شؤونه.. بينما الناجحون لا يكتفون بالنجاح في مورد معين، بل يستمرون في إعادة النظر المستمر في شؤونهم.

إنّ من شؤون العقل أن يدلك على التغيير الذي يجب عليك إدخاله في أعمالك، وذلك من خلال إعادة النظر باستمرار في ما أنت فيه..

وكثيراً ما يأتي النجاح من خلال إعادة النظر هذه.

لنأخذ مثلاً قصة عازف في فرقة موسيقية فكّر ملياً في مهنته وأعاد النظر في قراراته بعد أن صرف كثيراً من وقته وماله وموهبته في «معهد نيويورك للفن الموسيقي». فهل يثبت في هذه المهنة أم يتخلى عنها منعاً لخسارة إضافية؟

وبعد التفكير قرر آلن غرينسبان أن يقرأ كتباً في الاقتصاد خلال أوقات فراغه. وفي النهاية عزف عن الاشتغال بالموسيقى وعاد إلى الجامعة. وأصبح رئيس «مجلس الاحتياط الاتحادي» بعدما شغل منصب رئيس «مجلس المستشارين الاقتصاديين» للرئيس الأمريكي الأسبق.

ترى لو لم يكن الرجل قد أعاد النظر، هل كان حقق هذا النجاح؟

إن الناجحين المحظوظين يعيدون النظر في كل الأمور، في حين يكاد الآخرون لا ينظرون إلى الأمور مرة أولى.

اطلع عدد من المخرجين الكبار على نص فيلم «رجل المطر» «Rain man»، فاستخلصوا أن قصة رجل متوحّد في مصح مع أخيه الأصغر لن تجذب جمهوراً كبيراً. لكن المخرج باري لفينسون رأى فيها إمكان نجاح هائلاً إذا تمكن الحوار والأداء من استغلال الطرافة والتضارب في العلاقة بين الشقيقين. قال لفينسون للممثل داستن هوفمن: «فلنجرّب عدم المغالاة في

العصبية والتوتر» لدى إبرازنا شخصية رايموند بابيت. وصخ حدسه، فأسَرَ أداء هوفمن البارع جماهير السينما في أنحاء العالم. وزادت مداخيل الفيلم على نصف مليار دولار.

إن مشكلة الفاشلين في التاريخ أنهم لا يفكرون، وإذا فكّروا فهم لا يعيدون النظر في ما توصلوا إليه وإذا أعادوا النظر فلا يغيرون..

وتلك هي أيضاً مشكلة الكفار أيضاً.

ألم يكن شعارهم: «إنا وجدنا آباءنا على أمة وإنا على آثارهم مقتدون»؟

ذلك الشعار الذي ردّ عليه ربنا ـ تعالى ـ بقوله: **﴿أو لو كان آباؤهم لا يعقلون شيئاً ولا يهتدون﴾**؟ [النساء: 98].

*

سابعاً ـ اترك لعقلك المجال لتنظيف ما علق بفكرك من حطام الأفكار والانطباعات المدمّرة التي اختزنتها فيه عبر السنين.

وسيبدو لك ذلك كتنظيف عليّة قديمة. وإذ تنظر إلى داخل نفسك ستدهش لاكتشاف الكثير من البقايا القديمة ـ من أفكار بالية، وردود فعل خاطئة لأشياء حُشرت في عليّة، ونسيت فيها منذ زمن طويل ـ ولكنها عملت فقط طوال هذه المدة على تشويش تفكيرك السليم، والتأثير على ردود فعلك الحالية للأشياء، والحؤول بينك وبين الاندفاع إلى الأمام بالسرعة التي لديك.

قالت سيدة: «يبدو أنني لن أستطيع أبداً تحقيق ما أريد. إن حياتي ملأى بالنشاطات غير الضرورية ـ هناك ضغط شديد على وقتي، وطلبات كثيرة كثيرة ـ وليس ثمة شيء يمكنني عمله لإصلاح الحال».

مثل هذه السيدة بالطبع ليس هناك شيء يمكنها عمله، ما دامت تتصوّر نفسها عاجزة عن تبديل حالتها. إنها، يومياً، تمنح عقلها الباطن فكرة أنها لا تستطيع تحقيق ما تريد، وعقلها الباطن، خادمها الأمين يهتمّ بألاّ تحقق شيئاً ما دام لا يستطيع أن يقدّم إليها إلاّ ما تأمر به.

*

اشحذ إرادتك

- حتى في الالعاب الرياضية التي تحتاج فقط إلى قوة العضلات.. فإن الإرادة هي الثي، في النهاية، تصنع النجاح.

- تكفيك الإرادة عن أية صفة أخرى للنجاح.
ولا تكفي أية صفة أخرى للنجاح عن الإرادة.

- يسقط الفاشلون على أعتاب ما لم يتخذ من القرارات، اكثر مما يسقطون بسبب الفشل في تنفيذها.

- يمكنك أن تعرف قوة الإرادة من خلال آنها تستطيع أن تتحكم في ذاتها.

كان ابن قرية..

وكان أبوه دباغ جلود..

وكانت عائلته فقيرة، معدمة..

وعندما بدأ الدراسة لم يعرف برجاحة خاصة في عقله ولا بامتياز في ذكائه، بل قال عنه معلّمه:

«إنه ولد وديع رقيق، ولكنه بعيد كل البعد عن الذكاء».

واصل الدراسة فترة من الزمن ثم داهمه المرض، فعاد أدراجه إلى بيت أبيه، حتى إذا استرد صحته استأنف مسيرة التعلُّم من جديد..

كانت بداياته متواضعة جداً، غير أنه استطاع أن يحرز نجاحاً باهراً في مجال الطب استفاد منه ولا يزال ملايين البشر، وأقيمت باسمه جامعات، ومعاهد، ومستشفيات وشوارع وميادين في كل أنحاء العالم..

إنه «لويس باستور» الذي وُلِد في «دول» بفرنسا وعاش فترة طفولته في قرية صغيرة اسمها «اربويز».

ولولا إرادته الفولاذية لربما كان مثل غالبية الناس ممن عاشوا وماتوا من دون أن ينفعوا أحداً أو ينتفع بهم أحد..

لكنه ما إن وضع رجله في المدرسة حتى أخذ الدراسة مأخذ الجد. وعلى الرغم من الفقر الذي عاناه والجوع الذي كان يتضور منه، إلاّ أنه انكبّ على القراءة والمطالعة والبحث حتى نسي ما كان يعانيه، وقد كتب ذات مرة:

«الجوع يضورني، والصداع يقتتل في رأسي، ولكن الجوع ينسيني الألم، والألم ينسيني الجوع».

ولقد كان معلّمه لا يثق به، ويتنبأ له بالفشل إلاّ أن رأيه هو في نفسه كان يختلف.. ولذلك فهو كان ملحاحاً في طلب العلم فكان يمطر معلمه بالأسئلة حتى قال له هذا الأخير ذات يوم:

«أضجرتني.. أضجرتني.. لا تلح، لا تسأل، إن واجبك كتلميذ يفرض عليك أن تجيب عما يُطرح عليك من الأسئلة، لا أن تسأل أنت».

كانت الإرادة، هي قائدته في الحياة، وبمقدار ما كانت بداياته متواضعة فقد كانت إرادته فولاذية، وهي التي حملته على تخطي الصعاب التي اعترضت حياته الشخصية، والعلمية. وبها نهض بالتبعات الجسام التي أثقلت كاهله.

ولقد قال ذات مرة: «أهم الكلمات ثلاث: الإرادة، والصبر، والعمل.. إنها أحجار الزاوية في النجاح، وعليها سوف أبني بنائي في الحياة».

وقال أيضاً: «بالإرادة تفتح مصاريع الأبواب، وتسهّل الصعاب في رحلة تتطلب الصبر والإيمان ولا شك في أننا بها نصل إلى النجاح».

وقد اعتمد فعلاً على الإرادة، والصبر، والعمل كما قال، فانكب يبحث ويحلل ويقرأ، ويفكر، ويجرب، حتى أنه كان أحياناً ينسى ما يجري حوله..

وقد حدث أنه في يوم زواجه تجمع الناس في بيته لحضور حفل الزواج، كما حضرت عروسه، فانتظروه طويلاً، ولكنه تأخر عن الحضور، فأسرع صديق له إلى مركز عمله فوجده متكباً على عمله، غارقاً بين أنابيب مختبره وقواريرها فصاح: ـ «يا لويس.. هل نسيت أن هذا يوم زواجك»؟

فأجاب: «كلاّ.. كلاّ».

فقال صديقه: «إن الناس ينتظرونك، وعروسك عيل صبرها، فماذا تفعل هنا، يا رجل»؟.

فقال باستور: «وماذا تريدني أن أفعل»؟

«أتتوقع أن أترك العمل في منتصف الطريق»؟

وعلى الرغم من أنه كثيراً ما كان يفشل في أعماله وأبحاثه إلاّ أنه لم يكن ييأس، بل كلما فشل كانت تقوى إرادته، وتزداد حماسته لمواصلة العمل.

ولقد جاءت إلى مختبره ذات يوم أم مع ولدها الصغير الذي كان قد تعرّض لعضة كلب، فأصيب «بداء الكلب» فواظب على معالجته عشرة أيام كاملة، حتى استرد عافيته. وبذلك طوّر المصل المضاد لهذا المرض الخبيث الذي كان يقضي على الألوف كل عام.

وقد قال ذات مرة «لا أتردد عن التضحية بنفسي إن دعاني إلى ذلك داعي الواجب الذي أشعر بأنه يتكون ويتجسّد».

ولقد توج حياته باكتشافاته الطبية الهامة وتأسيسه لعلم ميكروبيولجي ـ Microbiology، وأنواع التطعيم التي اكتشفها لكثير من الأمراض، واعتماد أسلوب التعقيم الذي عرف باسمه في اللغة الإنجليزية والفرنسية ولغات كثيرة أخرى «Pasteurization»، وتم بذلك إنقاذ عشرات الألوف من الناس من تلك الأمراض..

وعندما مات ابن الدباغ الفقير، في 28/ 8/ 1895، كان قد أصبح بطلاً قومياً يفتخر به الفرنسيون، كما ترك علماً جديداً، ومعهداً للأبحاث يحمل اسمه في باريس ويعد واحداً من أهم المراكز العلمية في عالم الطب في العالم.

كل النجاح يبدأ بإرادة النجاح.

وكل الفشل يبدأ بفقدان تلك الإرادة.

فالطاقات التي في داخلك، والإمكانات التي في الكون كلها رهن إشارتك، فإن أردت منها أن تحملك إلى النجاح، فسوف تفعل ذلك.

وإن لم ترد النجاح فسوف تحملك إلى الفشل.

فالإرادة هي القدرة. فمن أراد قدر على ما أراد.

والإرادة هي الفعل. فمن أراد فعل.

والإرادة هي قلب الحياة، وحياة القلب.

وإذا وجدت الإرادة، وجد الطريق لتنفيذها أيضاً. فمع الإرادة والصبر لا يبقى شيء صعب، وبدونهما لا يتحقق حتى الشيء السهل.

إن ما يحدد مدى نجاح الأفراد ليس كثرة الإمكانات لديهم، بل قوة الإرادة فيهم، فكم من أشخاص تهيأت لهم كافة الوسائل فخسروها لضعف إرادتهم؟

وكم من آخرين عاشوا في ظروف صعبة من الفقر والعوز، فصنعوا مجدهم بقوة إرادتهم؟.

إن الإنسان سيد مصيره لأنه سيد إرادته، فهو الكائن الوحيد الذي ليس خاضعاً للسبب والمسبب، كما هو حال الأشياء المادية، والحيوانات محدودة التطور، وإنما الإنسان يمتاز بأنه ذاتي التوجيه، حيث إن باستطاعته أن يوجه دفة حياته، وأن يخطط لمستقبله، وأن يعدل في خططه حسبما يتبدى له من ظروف جديدة في سياق عمله.

ولأن الإرادة من أسباب امتياز الإنسان، فإن الناس يولدون متساوين فيها، غير أن الذي يجعل بعضهم أقوياء في الإرادة وآخرين ضعفاء فيها إنما يرتبط بما يلقاه البعض من خبرات، وما يخوضونه من تجارب، فيصير الواحد قوي الإرادة، والآخر ضعيفها.

فأنت تمتلك حينما تولد، رأسمالاً أولياً من الإرادة، كما تمتلك رأسمالاً أولياً من العقل والعاطفة والضمير وغيرهم، فإذا حصلت على إرادة سليمة، واهتميت بتنمية ما تمتلك ستصبح بعد فترة قوياً في إرادتك. أما إذا أهملت «إرادتك» فهي سوف تخور وتضعف..

إننا نستخدم الإرادة عشرات المرات في اليوم الواحد، فنختار هذا ونرفض ذاك، ونقرر هذا بدلاً من ذاك، وهكذا فليست الإرادة أمراً عزيزاً

ونادراً في حياتنا العادية، غير أنّ استخدام الإرادة في قضايا عادية شيء، واستخدامها لتحقيق أهداف كبيرة شيء آخر..

والذي نقصده من الإرادة القوية، ليس أن نحشد أعظم القوى الإرادية في المسائل التافهة، والبسيطة، مثل الاختيار بين قهوة الصباح والشاي، أو بين الذهاب إلى هذا المطعم وذاك، بل المقصود أن نوجه الإرادة توجيهاً يؤدي إلى تحقيق الآمال، وإنجاز الأعمال، الأمر الذي يتطلب السيطرة على الذات وتوجيه نشاطاتها إلى الأهداف المحدّدة..

وتلك هي «العزيمة» التي تحدّث عنها القرآن الكريم بقوله: **﴿فإذا عزمت فتوكل على الله﴾**[1] وبقوله: **﴿وإن تصبروا وتتقوا فإن ذلك من عزم الأمور﴾**[2].

وهي ذاتها التي ضعفت عند أبينا آدم (ع) فأكل من الشجرة المحرّمة عليه. فقال عنه ربّنا: **﴿ولقد عهدنا إلى آدم من قبل فنسي، ولم نجد له عزماً﴾**[3].

وهكذا فإن الإرادة هي مضاء العزم، وقوة الشكيمة والاعتداد بالنفس والسيطرة على الشهوات والانفعالات والتحكم فيها عن وعي وتفكير، وهي أمور يمكن لأي فرد أن يحصل عليها، وهي في متناول الجميع كما أن عكسها أيضاً في متناول الجميع. فطريق العزيمة مفتوح كما هو طريق الوهن والضعف والتراجع، غير أن البعض يسلك هذا الطريق، والبعض الآخر يسلك طريقاً آخر..

إن الإرادة، تتحكم في كل شيء، بما فيها نفسها، فأنت تستطيع أن تقوي إرادتك بالإرادة نفسها، وليس بشيء آخر..

ولذلك فإن كسب الانتصار بالإرادة..

وإحراز النجاح بالإرادة..

(1) سورة آل عمران: 159.
(2) سورة آل عمران: 186.
(3) سورة طه: 115.

والحصول على الدنيا بالإرادة..

واكتساب الآخرة بالإرادة..

يقول ربنا: **﴿ومن يرد ثواب الدنيا نؤته منها﴾**[1].

ويقول: **﴿ومن أراد الآخرة وسعى لها سعيها، وهو مؤمن فأولئك كان سعيهم مشكوراً﴾**[2].

ولا شك في أن الإرادة ليست مجرد الميل، أو التمني، بل هي القصد الممتزج بجهدين: داخلي، وخارجي.

فكل شخص يملك القدرة على التحكم في الإرادة من خلال تحريكها بالاتجاه الذي يحكم به العقل..

*

إن الإرادة قادرة على صنع ما يبدو مستحيلاً وهذا ما فعله «فورد» صاحب مصانع فورد للسيارات الذي قرر ذات يوم إنتاج محركه ـ الذي عرف فيما بعد بالموتور V8ـ وأصدر تعليماته إلى المهندسين لصنع ذلك المحرك الذي يحمل ثماني اسطوانات في قطعة واحدة، لكن المهندسين قالوا، ببساطة: إنه من المستحيل وضع ثماني أسطوانات في قطعة محرك واحدة.

فقال فورد: «أنتجوا المحرك على أي حال».

لكنهم أجابوه بأن ذلك مستحيل.

فأمرهم فورد بالانطلاق والمثابرة على العمل حتى النجاح، بغض النظر عن الوقت الذي يتطلّبه تنفيذ ذلك. وهكذا انطلق المهندسون في عملهم، ولم يكن لديهم خيار آخر يفعلونه وإلاّ لخسروا وظائفهم.

ومرّت ستة أشهر دون أن يحدث شيء، ومرّت ستة أشهر أخرى حاول فيها المهندسون استنباط الخطط التي يمكن بواسطتها تنفيذ أوامر رئيسهم، لكن الأمر بدا لهم مستحيلاً.

---

(1) سورة آل عمران: 145.

(2) سورة الإسراء: 19.

وفي نهاية السنة راجع فورد المهندسين الذين أبلغوه مرة أخرى أنهم لم يجدوا وسيلة لتنفيذ أوامره، ومع ذلك قال لهم فورد: «تابعوا العمل فأنا أريد المشروع وسوف أحصل عليه».

فتابعَ المهندسون عملهم حتى كان لهم في النهاية ما يريدون، واكتشفوا سر تنفيذ المشروع بفضل مثابرتهم، وإرادة فورد.

❁

لقد روى أحد الناجحين الكبار، وهو صاحب شركة للتنقيب عن الذهب، كيف أنه تعلّم أكبر الدروس في النجاح من طفلة صغيرة جاءت إلى عمّه ـ الذي كان شديد الطباع ـ طالبة منه حاجة لأمها..

يقول الرجل: «كنت ظهر أحد الأيام أقوم بمساعدة عمّي الذي كان يدير مزرعة كبيرة لطحن القمح بواسطة طاحونة قديمة».

وفجأة فتح الباب لتدخل طفلة صغيرة، هي ابنة أحد الفلاحين في المزرعة. فنظر إليها العم وقال: ماذا تريدين؟

أجابت: «أمي تريد بعض النقود». فرفض عمي إعطاءها أي شيء، وطلب إليها أن تعود إلى المنزل.

فأجابته الطفلة «أمرك سيدي» لكنها لم تتحرك من مكانها، فتابع العم عمله بانهماك، ولم يدرك أن الطفلة ما زالت واقفة، وعندما رفع رأسه من عمله ثانية رآها في مكانها فصرخ قائلاً: «قلت لك اذهبي إلى المنزل، والآن اذهبي، وإلاّ صفعتك».

وردّت الطفلة مرة أخرى قائلة: «أمرك سيدي»، ولم تتحرك من مكانها. فترك العم كيس القمح من يديه وأسرع غاضباً باتجاه الطفلة، فحبست أنفاسي حيث تأكدت من ضرب عمي للطفلة لما كنت أعرف طباعه الحادة. وعندما دنا العم منها تقدمت هي باتجاهه ونظرت إلى عينيه، ثم صرخت بأعلى صوتها: «أمي تريد بعض النقود!».

فوقف العم ونظر إليها ملياً، ثم وضع يده في جيبه، وأعطاها نصف دولار.

أخذت الطفلة المال وعادت إلى الباب بهدوء، دون أن تُبعد نظرها عن الرجل الذي نجحت في «اقتحامه». وبعد ذهابها جلس عمي فوق إحدى العلب الفارغة، ونظر من النافذة لمدة عشر دقائق متأثراً بإعياء الصفعة التي تلقاها من تلك الطفلة».

ويضيف الرجل: «تلك كانت المرة الأولى في كل حياتي أرى فيها كيف أن طفلة صغيرة تنتصر على شخص راشد مثل عمي، وقلت لنفسي كيف فَعَلت ذلك؟ وما الذي حصل لعمي وسلبه شراسته ليصبح وديعاً كالحمل؟ وما هي القوة الغريبة التي استعملتها تلك الطفلة لتجعلها سيدة الموقف؟ هذه الأسئلة شغلت ذهني، لكنني لم أجد الجواب إلاّ بعد عدة سنوات عندما استخدمت أنا الأسلوب ذاته الذي استخدمته تلك الفتاة وأحرزت به النجاح في المجال التجاري».

ذلك أن الرجل تعلم من تلك الحادثة أنه يمكن تحويل أي رغبة إلى ذهب حقيقي، وقد جاء ذلك الاكتشاف بعد أن دخل مجال عمل التأمين على الحياة.

وكانت التجربة الأولى درساً استفاد منه بوجوب عدم التوقف عن العمل بمجرد أن يقول له الآخرون «لا» حين يرفضون شراء بوليصة التأمين التي يعرضها عليهم.

وهكذا أصبح واحداً في مجموعة صغيرة من الرجال الذين يبيعون ما قيمته أكثر من مليون دولار من بوالص التأمين سنوياً. وكان الفضل يعود فيه إلى الدرس الذي تعلمه من تلك الطفلة.

يقول الرجل: «في كل مرة كنت أخفق فيها في البيع، ويخذلني الآخرون كنت أرى شبح تلك الطفلة كما كانت واقفة في المطحنة القديمة بعينيها المتوهجتين بالتحدي، وكنت أقول لنفسي: يجب أن أحقق البيع، والحقيقة أن أفضل كميات المبيع عندي حصلت بعد أن قال الزبائن «لا» في أول الأمر، أي بعد رفضهم الأولي لشراء البوليصة».

ويضيف الرجل: «وذلك درس كنت بحاجة إليه قبل أن أتمكن من النجاح في أي عمل».

*

ثم إن الإرادة القوية تتمثل في صورتين:

الأولى ـ إيجابية تتعلق بإنجاز الأعمال، وتحقيق النجاح في الحياة.

الثانية ـ سلبية، تتعلق بالقدرة على الامتناع عن التصرفات النابية، وارتكاب الموبقات.

فمن يصوم عن الباطل، وينصر الحق، يكون قد امتلك قوة من الإرادة من النوع الممتاز.

إن الذي يغلب هواه، يصبح قوي الإرادة بلا حدود.. فـ «أقوى الناس من غلب هواه»[1] «فطوبى لمن غلب نفسه ولم تغلبه، وملك هواه ولم يملكه»[2].

*

أمّا الإرادة الضعيفة فتتمثل في ثلاث صور:

الأولى ـ الإرادة العاجزة. وهي إرادة الذين يقفون عاجزين عن اتخاذ أي قرار، أو القيام بأي تصرف، أو الاستجابة للمواقف بما تقتضيها من تصرفات..

مثل هؤلاء يقفون دائماً على الهامش من الحياة، فليس لهم أي دور كبير أو صغير في الأحداث، فلا مواقف بطولية، ولا إنجازات إنسانية، ولا نجاحات اجتماعية..

والتردد عندهم ظاهرة عامّة..

الثانية ـ الإرادة المتهورة. وهي إرادة أولئك الذين لا يتصرفون عن وعي

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 413.

(2) المصدر نفسه، 4/ 241.

وإدراك. فإراداتهم لا ضوابط لها. وتصرفاتهم غير حكيمة.

ومثل هؤلاء يعانون نزقاً شديداً في أعمالهم، وتهوّراً غير معقول في تصرفاتهم..

فالشاب الذي يقدم على الانتحار إنما هو واقع تحت طائلة مرض تهوّر الإرادة.

والاندفاع نحو المخاطر من دون أن تحرز النتائج، في أي موقف أو مكان هو نتيجة الإرادة المتهورة..

إن حالة «العجز» تمثّل التفريط في الإرادة، كما أن حالة «التهور» تمثل الإفراط فيها. والفضيلة ـ كما هو معروف ـ وسط بين رذيلتين: فالإرادة الحرة الكريمة التي لا عجز فيها ولا تهوّر هي التي تؤدي إلى النجاح في الحياة..

الثالثة ـ الإرادة المتذبذبة.. وهي إرادة الذين لا اتزان في أعمالهم، فتارة تراهم متهورين في الأعمال، وأخرى مترددين إلى أبعد الحدود. وهم في ذلك مثل الأطفال الذين ينخرطون لحظة في حالة من العجز الإرادي، ثم لا يلبثون أن ينخرطوا في حالة من التهور الإرادي.

*

وقد يتساءل المرء، هل باستطاعة من تكون إرادته ضعيفة أن يقوي إرادته؟

والجواب: أن ذلك ممكن، بدليل أن كثيرين فعلوا ذلك. فالإرادة تقوي نفسها، سواء عبر الإيحاء الذاتي المستمر، أم عبر الممارسة المستمرة للمهمات والأعمال. فالإرادة تتقوى بالعمل والنشاط، وتشحن ذاتياً، كما تشحن البطارية، بحركة المحرك في السيارات..

وحينما تتقوى الإرادة تصنع ما يشبه المعجزة.

ومن أفضل الأمثلة هنا الأنبياء والأولياء، إلاّ أن البعض قد يقول أين نحن وأين الأنبياء؟.

ولكن ماذا عن الناس العاديين؟

هذا «ديموستين» الذي كان مصاباً بالتأتأة، مما اعتبره الجميع عقبة أمامه لتعلم الخطابة، ولكنه بالتصميم والإرادة، ومواصلة التدريب صار أعظم خطباء اليونان في وقته، وتغلب على عاهته..

وكذلك فعل «ساندو» الذي كان مصاباً بالضعف الشديد فدأب على التمرس بالرياضة حتى صار ـ في زمانه ـ أقوى رجل.

إن الإرادة لا تؤثر فقط في الجوانب الروحية وحدها، بل في الجسم أيضاً.

ونستطيع أن نلمح تأثيراً متبادلاً بين الجسم وقوة الإرادة. فقوة الجسم تنعكس في قوة الإرادة، كما أن قوة الإرادة تنعكس بدورها على قوة الجسم. وفي الحالة التي ذكرناها عن ساندو، نجد أن قوة إرادته قد أثرت في قوة جسمه. وشاهد ذلك أن كثيراً من الأمراض الجسمية تنجم عن أمراض نفسية بحتة، كما أن كثيراً من المبرزين في عالم الرياضة يعترفون بأن الفضل في تبريزهم إنما يرجع إلى مدى ما يتمتعون به من ثقة بالنفس وقوة إرادة. قال بيليه الذي تربع على عرش كرة القدم في العالم فترة طويلة إنه عندما كان يصمم على إحراز هدف فإنه لا بدّ كان محرزاً له مهما كان ما يتمتع به خصومه من قوة وبراعة. والشيء نفسه كان يقوله محمد علي كلاي قبل لقائه بخصومه على حلبة الملاكمة، حتى إنه كان يحدد الجولة التي سوف يتغلب فيها. وهذا يؤكد أن قوة الإرادة تشكّل الدفة لتوجيه النشاط الجسمي وتجميع القوة وتوجيهها الوجهة المطلوبة حتى في الآخرين.

كيف تقوّي إرادتك؟

ليست هناك وسيلة لتقوية الإرادة إلاّ تدريبها.

وفيما يلي بعض القواعد في ذلك:

أولاً ـ أعد إرادتك.

نحو أهداف واضحة، ومحدّدة. والعمل في ما بعد لتحقيق ذلك في جو من الحرية.

إن كل «فكرة» تجنح بطبعها إلى أن تكون «فعلاً». فالأمور تُولد أولاً في الفكر ثم يتحول الفكر إلى إرادة، ثم تتحقق في الواقع الخارجي بعد ذلك.

ونحن جميعاً نمتلك رصيداً معيناً من الإرادة، كما نمتلك رصيداً معيناً من العقل. فإذا أعددنا هذا الرصيد بشكل جيد، كان بالإمكان تنميته، أمّا إذا أهملناه، فإنه يبقى خائراً وضعيفاً..

إنك لو راقبت طفلاً صغيراً فإنك ستجد لديه إرادة تتناسب مع احتياجاته، كما يمتلك من العقل ما يتناسب معها.. وكما يمكن تنمية عقله بالتوجيه، والتربية والتعليم، كذلك يمكن تنمية إرادته بالتوجيه، والتربية والتعليم..

ولا يختلف الأمر بين الأطفال والشباب والكهول، فكما أن هنالك دائماً فرصة لدى الإنسان من أي عمر كان، لكي يتعلم الجديد، ويزيد من رصيد عقله بالتأمل، والتجربة، والمطالعة، كذلك هنالك دائماً فرصة لديه لكي يقوي إرادته، ويزيدها فاعلية.

جاء في أمثلة الأقدمين: «كل ما يدخل النفس بالفكر يخرج منها بالعضلات».

ويرى علماء النفس المحدثون بالإجماع، أن كلّ فكرة تجنح جنوحاً طبيعياً إلى أن تتحوّل إلى فعل.

وسيراً مع هذا القانون، يشعر كلّ امرئ ينتبه انتباهاً دقيقاً جامعاً مانعاً لإرادته ووسائل تقويتها، أنّ الإرادة تقوى بمجرد هذا الانتباه. والذين ألفوا التأمّل والتفكير، ومارسوهما مراساً دائماً في ما دقّ وجلّ من شؤون الحياة، لا يجدون أدنى صعوبة في الاستغراق الذهني ومحاكمة العوامل والأسباب التي تحملهم على مراس التربية النفسيّة.

أمّا إذا كان استعداد النفس للاستغراق غير معد إعداداً كافياً، فإن من

السهل إيقاظه وتوطيده في أن يضع المرء لائحة مكتوبة بالتغييرات التي يرغب في إحداثها بشخصيته، والفوائد التي يجنيها من تلك التغييرات المنشودة، كأن يضع الصيغ التالية:

«أريد تحصيل الهدوء المستمر، والثبات الصلب وثقة قوية بنفسي، يبررها الواقع».

«أريد أن أتغلب على القلق، على الخوف، على ثورة الأعصاب، على سائر الانفعالات التي تشلّ النشاط».

«أريد... أريد... إلخ».

يستطيع كلّ امرئ أن يكتب الصيغ التي توافقه، أو يحتاج إلى تحقيقها في نفسه، ولا يمكن أن يعرفها أحد غيره من الناس! وليكرّر قراءة ما يكتب، وليتمل من كلّ جملة على حدة تملياً عميقاً وافياً... ومن العلماء مَنْ ينصح الراغب في توليد الاجتهاد داخل نفسه أن يكتب كل جملة من هذه الجمل بخط كبير واضح على ورقة خاصة عريضة، وأن يجلس إليها يتأملها يومياً طوال دقائق معيّنة يخصّصها لهذا التمرين.

هذه الطريقة توافق، أكثر ما توافق، المضطربين المتهيجين الذين لا يستقطبون انتباههم إلاّ حول نقطة ارتكاز مادية. أمّا الكسالى والجامدون، فإن أفضل منشط لأدمغتهم، هو أن يسيروا، أن يتمشوا بسرعة وهم يستعيدون في سريرتهم الجمل التي كتبوها، فالحركة الجسمية تبعث على تحرك في الدماغ، كما أن جمود البدن يميل إلى تهدئة التهيج العصبي.

إن الإعداد للإرادة، إذن يتطلب التركيز، والتركيز يتطلب التفكير. وهكذا يمكن تلخيص القاعدة الأولى لتقوية الإرادة بجملة: «فكر. وقرّر. ونفّذ».

ثانياً ـ اشحذ إرادتك، وكن حريصاً عليها.

إن الإرادة طاقة هامة، فهي كما تحتاج إلى شحذ فإنها تحتاج إلى تخزين أيضاً.

يقول بعض علماء النفس:

إن أي محرك شديد من محركات النفس يهز الإرادة دوماً إلى العمل، بيد أن هذه الإرادة تنحل بسرعة أو تتراخى إذا كانت الطاقة الضرورية للنشاط النفسي ـ أي التيار العصبي ـ غير كافية، فإن «من المعلوم أن جسم كل منا يعد خلال كل أربع وعشرين ساعة، كمية من التيار العصبي تختلف بحسب كل فرد، ولكنها محدودة للجميع على السواء» وأغلب الأمراض إنّما تنجم عن ضآلة في كمية القوّة العصبيّة، أي عن ضعف الجسم بصورة عامّة. ومن الملحوظ أن ضعاف الأبدان ينفقون هذه الطاقة الثمينة على غير جدوى، ويبذرونها تبذيراً، ولو احتفظوا بها لأثمرت أيّما إثمار في تحسين حياتهم!..

لا بدّ، والحالة هذه، من اتخاذ خطوات أساسيّة لصون الطاقة العصبيّة، في أن يمتنع المرء عن الغضب، والثرثرة، والدخول في ما لا يعنيه، وطلب الظهور والشهرة وما إلى ذلك من أوضاع وحالات تكلفه جهداً نفسيّاً لا فائدة منه، حتى إذا احتاج إلى أعصابه وجدها في خدمته تلبي رغباته، وتستجيب لإرادته، ويشعر عندئذ بقوّة في نفسه لا يعهدها من قبل، يخالجه إزاءها إحساس بالراحة يزيد في طاقته العصبيّة.

ويضيف هؤلاء العلماء: أنه يواكب تلبية الرغبات الحسيّة العميقة إنفاق كبير من التيار العصبي، بمعنى أنه كلّما استجاب المرء لانفعالاته العاطفيّة خسر قسماً من طاقته العصبيّة، ولذا، لا يصحّ البدء بتثقيف الإرادة إلاّ بالتدرب على مراقبة تلك الأحاسيس، وأهمّها ثلاثة: 1 ـ رغبة الظهور والشهرة أو حبّ السمعة والصيت. 2 ـ نشدان الاستحسان. 3 ـ الغضب. جرّب في مقاومة الأولى أن تحتفظ دائماً بالصمت. فإذا اطّلعت مثلاً على خبر طريف وشعرت بالرغبة في نقله إلى صديق من أصدقائك، ففكر قبل أن تنقله أنك تخسر إذا فعلت وحدة من وحدات طاقتك العصبيّة: ولا تقل شيئاً! لا تظهر انطباعاتك، ولا تتحدث عن عواطفك وجيرانك ومعاشريك، فإن كل إشارة تكتم تزيد في الاحتياطي من طاقتك العصبيّة.

لا تبعثر قواك الذهنيّة في الاستجابة للمناسبات التافهة، والتعليقات على حوادث اليوم، والأشخاص الذين تمرّ بهم والأعمال التي تشاهدها.

وذلك لا يعني أن تعتزل الناس وتنطوي على ذاتك في أسى وكآبة، وإنّما يفيد بكلّ بساطة أن تتصوّن، أن تترصّن، أن تمتنع عن كل نشاط لا يجديك، ولا يجدي الآخرين من حولك.

إذا كان لك أن تتكلّم، أو اضطررت إلى التكلّم، لا يكن كلامك ذا صبغة ميكانيكيّة، أو آلية أوتوماتيكيّة، بل زن عباراتك بميزان دقيق، وضع كلّ كلمة في وضعها لتبلغ الغاية منها، تلك الغاية التي كنت قد فكّرت بها من قبل. ولا تجادل بعنف وحماسة، ولا تناقش من يحبّ النقاش لذات النقاش، فإنّك تنفق نفسك في محض خسارة.

أنصت بهدوء لما ينقل إليك، ولا تبد رأيك إذا لم تكن ثمة ضرورة إلى إبدائه. ولا تسمح لأحد أن يستدرجك إلى الكلام أو يُكرهك عليه. وإذا تعثرت بثرثار يرهقك بغزارة بيانه، فأظهر له أنّك مأنوس بما يدفق منه. اتركه يبعثر قوّته العصبيّة وتابع احتفاظك بقوّتك.

أمّا الرغبة في الاستحسان فإنّها تحمل المرء على إظهار قيمته كلّما عرضت له المناسبة، أو سنحت الفرصة، وهو يحاول أن يعطي الآخرين فكرة عن شخصيته، وأن يجعلهم يشاركونه الرأي الذي يحسبه هو الصحيح. ويكفي أن تراقب هؤلاء الأشخاص من «عشاق العظمة» وأن تستمع لأقوالهم لتكتشف ما ينفقون من جهود عقيمة نابية، تحت وطأة التملّق للحصول على استحسان غيرهم. راقب نفسك بدقة لتتخلص من هذه الرغبة، وتقضي على ذلك الميل المهين.

وأمّا الغضب أخيراً، فإن كبحه يبدأ بمقاومة حركة نفسيّة خفيفة هي: فراغ الصبر، فإذا صبرت أوّل الأمر احتفظت بدمك بارداً، وسلكت أوّل الطريق إلى تماسك جبار حيال الاستفزازات الضخمة والتحديات الخطيرة.

إنّ الانخذال، والغيظ، وثورة الأعصاب، تعبّر عن نفسها في صفحات

الوجه، وإيقاعات الصوت، وإشارات اليد، والامتناع عنها يعود بفوائد جمّة لا نستطيع إحصاءها. والتمرّس بالتماسك وامتلاك النفس أكبر مساعد على تنمية الإرادة.

وما يُقال في مراقبة الحركات الانفعالية التي تنبثق من أعماق النفس على غير وعي، يُقال في مراقبة الحركات الشهوانيّة التي تنتقل إلى النفس من الخارج عن طريق الحواس الخمس.

يجب أن تحاكم شعورك، أن تخضعه للفكر والمنطق كلّما استهواك منظر فتاة أو امرأة، وكلّما شممت رائحة كريهة، وكلما لمست شيئاً ناعماً، وكلّما سمعت نغماً مؤثراً أو نابياً، محاولاً أبداً ودائماً في هذه المحاكمات لمظاهر الشعور والانطباع والتأثر أن تظل متماسكاً، قويّاً جباراً بحيث تحمل ولا تضطرب، وتبدل الأشياء ولا تبدي تألمك، وتجعل شهواتك خائرة، ذليلة، مضعضعة حيال ما تأخذ من احتياطات لإذلالها، وتدابير للقضاء على ظهورها وتمثلها.

وحينما تمسي قادراً على استجماع طاقتك النفسية تستطيع أن تؤثر على نفسك وعلى من حولك أيضاً.

من المحقّق أن الإنسان الذي تمرّن على امتلاك نفسه، ومحاكمة انفعالاته، والاحتفاظ بثباته ومنحته أمام أي كان، يؤثر، بمجرّد هذا التماسك وهذه الصلابة، في توجيه الآخرين واستلال إعجابهم، حتى وإن ضربنا صفحاً عن النفوذ النفسي البعيد، ولم نوله الاهتمام الذي يستحقّه. فالنظرة الهادئة المعبّرة التي تنبئ عن قرار نهائي حازم، والكلمة الواضحة الموزونة الموجهة بدقة وقوّة، والموقف الصلب الرصين، كلّ هذه، وما رادفها من صفات تحصل بتربية الإرادة واستثمارها، تجعل لصاحبها نفوذاً شخصيّاً بالغاً على من يحيط به.

ومتى وفّق المرء إلى حالة يستحيل معها أن يرتبك حيال الأحداث أو الظروف التي لا ينتظرها، كما يستقرّ معها متماسكاً إزاء تصرفات الآخرين،

استطاع أن يحول مجرى مصيره، إذ يتصوّن أمام كلّ الأرزاء والتصاريف بالحد الأقصى من صفاء الذهن ليرد الأحداث ويتلقاها، ويميّز دون أدنى اضطراب أفضل خطة يسير عليها، وينفذ أخيراً ما شرع فيه بعزم وهدوء، منتبهاً كلّ الانتباه لما يعمل في اللحظة التي يعمله بها، منتقلاً في اللحظة المخصصة أو المنتظرة، إلى العمل الآخر، محتفظاً خلال جميع مراحل عمله بالوجهة الأساسيّة نفسها التي تفصح عن إرادته، أو تؤدي عبارتها الأوليّة.

ثالثاً ـ اجعل إرادتك في خدمة وعيك.

إن الإرادة إمّا أن تكون في خدمة الوعي، وإما في خدمة الانفعالات والأحاسيس.

ذلك أن هناك منبعين تنبعث منهما القرارات الفعليّة: الوعي، والتفكير من جهة، والاسترسال مع الأحاسيس الغامضة والعفوية من جهة ثانية.

ويمكن إيضاح هذين المركزين المنبعين في المثال التالي:

هنالك طالب يجلس في بكرة الصباح إلى طاولته يراجع دروسه، ويعمل فكره في قضيّة فلسفيّة لا تلذه! الشمس خارج غرفته تملأ الآفاق، وتثير فيها جوّاً من المرح، والنسيم العليل يداعب أوراقه وثيابه ويلج عليه من الشبابيك المفتوحة التي تنقل إليه أصوات الأولاد اللاهين في ألق الشمس. وإذا بهذا الصحو في الطبيعة واللهو في الحياة، يغريان الطالب بترك الدرس وإهمال الكتاب، والخروج إلى الاستمتاع بالنور ومشاركة رفاقه في اللهو والعبث. ولكن هذه الحركة العفويّة وهذا الانفعال الخفي الطارئ، يلاقي مقاومة في وجدان ذلك الطالب: موعد الامتحان يقترب، والامتحان يحوي كثيراً من المواد التي لم يستوعبها بعد استيعاباً يضمن له النجاح، فلا معدى عن المثابرة على الدرس.

وهكذا... يبدأ «الصراع» في نفس الطالب، وعلى نهاية هذا الصراع يتوقف سلوكه في المستقبل.

ذلك يعني أن قوّة الوجدان الواعي هي التي تقرّر سيرة الفرد، فإذا جهد

الفرد في السيطرة على الانفعالات والتأثرات العفوية الطفيفة، تمكّن رويداً رويداً من إخضاعها برفق وأناة، وسار وفق التمثلات الذهنيّة الواعية.

إن التحكم في الإرادة أمر مهم جداً. وهذا يتطلب أن تجعل عقلك موجّهاً لها بأن تختار عن وعي وإدارك أهدافك ثم توجه إرادتك نحوها.. والإرادة بدورها سوف تتكفل بالتنفيذ.

لنضرب لذلك مثلاً، إن المجنون عنده ولا شك «إرادة» وربما تكون إرادته قوية جداً، بحيث لا يهتم بالعقبات، ويستهين بكل ما يعترض طريقه، ولولا قوة إرادته لما اضطر العقلاء إلى وضعه في المصحات العقلية وتقييده بالسلاسل أحياناً، لأنهم يخافون من إرادته، المشكلة إذاً في المجانين ليست في إراداتهم، إنما المشكلة في أن هذه الإرادة ليست في خدمة الوعي.. فهي إرادة بلا توجيه..

ولكي تكون إرادتك في خدمة وعيك، فلا بدّ من أن تفكر أولاً فيما تريد ثم ترجع إلى مطامحك العالية، وتستلهم منها العبر والسلوك، وتمعن في الاستيحاء منها لما تحتاج إليه من نصائح وإرشادات، فإن المثل الأعلى يقدم لك عفوياً من المعاني والطرقات ما لا تدركه..

إن إخضاع النشاط للفكر، سجية مرغوب فيها من وجهة النظر التربوية الذاتية، أكثر من الرغبة في سائر السجايا، وقبل أي سجية غيرها، لأنّها تكفل أقصى حد ممكن من الانسجام النفسي الداخلي. والإرادة عند درجة معيّنة من النمو الجسدي، تأتلف وتنضامن دوماً، بعمق، مع الحياة الداخليّة، فهي، إذ ذاك، تمكن المرء من توجيه أفكاره، وتخفيف عواطفه وانفعالاته، أو تقويتها وتحميسها، حسب الظروف والأحوال، كما تمكّنه أخيراً من التسلّط المطلق، والسيادة التامة على حالاته الشهوانيّة في متنوع صورها ومظاهرها.

* * *

الفكري المقصود أو الإرادي، أن احتفاظهم بالصورة التي يريدونها لذاتهم، قائمة في صميم وجداناتهم، يتيح لهم أن يؤثروا تأثيراً فعالاً مثمراً في أعمق نسيج من أنسجة كيانهم العضوي، أي أنه يمكن، بعبارة أوضح، اتقاء الأمراض الجسمية ومداواتها، من طريق الإرادة وحدها، على أن يسبق «إرادة الصحة» أو «إرادة الشفاء» حالة ذهنية خاصة تشدّد عزيمة النفس وحيويتها في مقاومة أسباب الأمراض المختلفة.

وقد ثبت، أن الفكرة تولّد إشعاعاً قوياً، بالغ القوّة، وإنها تبث في الأثير حركات اهتزازية من شأنها أن توقظ في أولئك الأشخاص الذين نفكّر بهم حالات روحية متممة لحالاتنا. والنفوذ الفردي يزداد كلما نقص تعدد الحالات النفسية من جهة وكلما تعلم الفرد التفكير بعزم وقوة..

إن نفوذ الأنبياء والأولياء في الحقيقة هو نفوذ إرادي، ولقوة تماسكهم الداخلي، وإراداتهم القوية، كانت عزائمهم ذات تأثير كبير على الناس، أكثر مما كانت لكلماتهم وتعليماتهم..

فكلما تملك إرادة قوية اشحذ همتك إذاً، وتشجع، واقترب بجرأة مما يوجد من أمجاد وكمالات وأحلام، وتدرّب تدريجاً على مراس البطولة وأعمال البطولة، على الجد والاجتهاد، على التفكير والتأمّل، على البحث والروية، على التقرير والمضي فيما تقرّر، ومهما كانت إرادتك هزيلة، رجراجة، جازعة، لا تلبث عندما تدربها، أن تقوى وتشتد وتفرض نفسها عليك، لتفرض نفسك على الحياة والأحياء، من بعد.

إن الفائدة التي تنبثق عن ذلك التدريب عظيمة رئيسة، فلا أقل من أن توليها الانتباه والتأمّل، لتشعر أنك محمول على القيام بأوّل محاولة، حملاً كافياً، يدفعك إلى المحاولة الثانية، والثانية تدفعك نحو الثالثة، وهلمّ جرّاً... إلى ما شئت وشاءت الأيام! فالخطوة الأولى وحدها تنطوي على صعوبة، ولكنها صعوبة تغري أولي العزم إغراء عجيباً بالتغلّب عليها، حتى إذا فرغت كانت الخطوة التي تليها أيسر وأسهل...

رابعاً ـ افحص إرادتك.

بين فترة وأخرى راجع قراراتك، وحاكم نفسك في هدوء أعصاب، وعدالة، واعترف بأخطائك وزلاتك، وانسياقك مع النزعات غير النبيلة أو بخضوعك لآراء الآخرين، وتراجعاتك عن قراراتك.

دقّق في أمر القرارات التي اتخذتها هل تحورت بتأثير غيرك، واجهد أن تبعد هذا التأثير أو تقوم اعوجاجه عن الخط الذي رسمته. ثمّ ادرس في حالة الخطأ، كيف وقعت فيه، وكيف جررت إلى إهمال قواعد الثقافة الذهنيّة، وخرق مبادئها السليمة. وتأمّل نتائج هذه الانحرافات والأخطاء مفكراً في الوسائل المفضية إلى عدم إعادتها، باحثاً عن الثمار الطيبة التي يمكن أن تجنيها من تمرين الإرادة.

كرّر في نفسك أخيراً بقوّة وعزم، أنك ماضٍ في تنفيذ ما استقرّ عليه رأيك، ثابر في مقاومة الصعاب وتجنّب التأثيرات الخارجيّة.

ولا بدّ هنا من التنويه بأن بعض التعثر في تنفيذ القرارات أمر طبيعي، فأقوى الناس إرادة، قد يحيدون عما قرّروه.

فكثيراً ما يحدث أن يحيد الفرد عن التوجيهات التي وضعها لنفسه، وأخذ في تطبيقها، والسير على هداها، وبوحي منها، يحيد متأثراً بالأجواء التي تحيط به، والتيارات التي تتجاذبه، والأشخاص الذين يخالطهم ويخالطونه.

ويحدث أحياناً أن يتصرّف الكائن البشري ـ ذكراً كان أم أنثى ـ بسرعة واسترسال آني، تصرّفاً لا يقره هو ولا يرضى عنه، ويخالف كل المخالفة ما رسم لنفسه من خطط وقواعد.

ذلك أن التعثرات والأخطاء والانحرافات أمورٌ لا معدى عنها قبل أن يستكمل «رائد الإرادة» كل عناصر القوّة المنشودة، وكثيراً ما يقع الخطأ لأصفى الناس نيّة، وأسلمهم طوية! ولذا يجب أن يعي المرء وعياً تامّاً جميع هذه التعثرات والأخطاء إذا أراد أن يحذفها من سلوكه، وأن يراعي التدريج في حذفها، والتقدم في تحقيقه.

خامساً ـ ابعد عن إرادتك الهموم.

من الطفيليات التي تلتصق بالإرادة، وتعيق عملها: الهموم، والأحزان ولذلك فمن أراد أن تكون له إرادة قوية فلا بدّ من أن يستنجد بالصبر واليقين لحماية إرادته.

يقول الإمام علي (ع): «اطرح عنك واردات الهموم بعزائم الصبر وحسن اليقين»[1].

سادساً ـ اقمع رغباتك بإرادتك.

كما أن تقوية العضلات تتم عن طريق رفع الأثقال، وحمل الأشياء الثقيلة كذلك فإن تقوية الإرادة تتم عن طريق القمع الارادي لبعض الرغبات.

ويجب أن يتم ذلك بإرادة مسبقة وتصميم لا يرتبط بالإكراه والإجبار ونستطيع أن نجعل من الصوم أبرز مثال على ذلك..

يقول ربنا تعالى: **﴿واستعينوا بالصبر والصّلاة﴾**[2] وقد فسّر الصبر هنا بالصوم.

وواضح أن الحديث هو عن القمع الارادي، وليس عن الكبت أو القمع الاضطراري، فهناك اختلاف أساسي بين الكبت والقمع. فالكبت عملية تتم في اللاشعور مؤداها حبس الرغبات والمخاوف بحيث تظل بعيدة عن مجال الشعور، أي أنها تظل بعيدة عن وعي الشخص ووقوفه عليها. ولكن تلك المكبوتات لا تظل خابية بالداخل في حال انكماش أو ضمور أو كمون، بل تعمل عملها وتعبّر عن نفسها في طريق مشوب بالاستخفاء والتمويه.

أما القمع فهو عملية إرادية شعورية يقف القامع على أنحائها ويستهدف من ورائها أن يكون أكثر تكيفاً للمجتمع الذي يعيش فيه، وأكثر قدرة على الاحتفاظ بثقة الناس فيه واحترامهم وحبهم له.

---

(1) نهج البلاغة، الباب الثاني 31.

(2) سورة البقرة: 45.

وبناءً على هذين المفهومين لكل من الكبت والقمع، نستطيع أن نقول إن الكبت عملية باعثها نفسي، بينما باعث القمع أخلاقي. وبالتالي فإننا عندما نطالب شخصاً ما بحمل شيء بإزاء تحقيق نوع من السلوك الانضباطي، فإنما نحثه على القمع الإرادي. وهناك في الواقع نوعان من القمع: نوع يساق إليه الشخص سوقاً وذلك عن طريق الضغوط الاجتماعية الخارجية، ويكون الباعث فيه الخوف من المسؤولية الاجتماعية الأخلاقية. أما النوع الثاني من القمع فهو القمع الإرادي الذي يرتقي فيه الشخص من مستوى الخوف إلى مستوى الرغبة. فالقامع في هذه الحال يقوم بقمع بعض الدوافع وهو صادر في ذلك عن رغبة شخصية يغرسها في نفسه ويخطط لها ويقصد إليها سوقاً من دخيلته. كما يفعل الصائم، حيث ينوي الصوم ويقرره على نفسه بنية خالصة، ليس رغبة في كسب رضا الناس أو خوفاً منهم، فهو ليس مضطراً إلى ذلك، ولا لأنّ المجتمع يفرض عليه.

ولا بدّ هنا من التنويه بأن قوة الإرادة ترتكز على ثلاث دعائم هي القدرة على قمع الرغبات من جهة، والقدرة على قمع المخاوف من جهة ثانية، والقدرة على قمع الغيظ من جهة ثالثة، فإن التمرس بهذه المناشط الثلاثة عن قصد وتخطيط وتنظيم ينتهي بلا شك إلى تمتع الشخص المتمرس بقوة في إرادته، وإلى التمتع بلياقة أخلاقية في علاقاته الاجتماعية وفي مدى قدرته على التكيف مع المجتمع الذي يعيش فيه، بل ويكتسب مرونة اجتماعية معينة تؤهله للعيش بنجاح في كثير من المجتمعات حتى تلك المجتمعات التي تختلف كثيراً أو قليلاً عن المجتمع الذي نشأ فيه. يقول الإمام علي (ع): «العاقل من يملك نفسه إذا غضب، وإذا رغب، وإذا رهب»[1].

وإذا نحن تناولنا النوع الأول من القمع الإرادي وهو ذلك القمع المتعلق بالرغبات، فإننا نجد أولاً أن هناك نوعين أساسيين من الرغبات: الأول رغبات غريزية، والثاني رغبات مكتسبة. فالرغبة في تناول الطعام لسد الحاجة

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 111.

إلى الشبع هي رغبة طبيعية غريزية، أما اشتهاء نوع معين من الطعام دون نوع آخر فإنه يتعلق بالرغبات المكتسبة. وما يُقال عن الجوع والشبع ينسحب أيضاً على الرغبات الجنسية. فهناك رغبات جنسية غريزية وهناك رغبات جنسية تتعلق بالموضوعات الجنسية المشتهاة.

وهناك مجموعة من الرغبات التي تنشأ لدى الفرد ليس بدافع من الغريزة أو كتعديل لها، بل بسبب ما ينتشر بالمجتمع من اتجاهات أو ممارسات. فمشاهدة مباريات كرة القدم رغبة تشتمل على استمتاع سلبي لا بممارسة اللعبة بل بمتابعة اللاعبين في الملعب وهم يتنافسون على كسب أكبر عدد من الأهداف. والرغبة في الاطلاع على كتب الفلسفة أو الأدب مثلاً إنما تنشأ لدى الشخص نتيجة الجو الثقافي الذي ينخرط فيه.

والواقع أن قوة الإرادة بالنسبة للرغبات تكون بطريقين لكل منهما أهميته وخطورته في حياة الإنسان: الطريق الأول إيجابي وذلك بالدأب على تأكيد بعض الرغبات والتمرس بها، كتلك الرغبة الأخيرة التي ذكرناها وهي الرغبة في الاطلاع. والطريق الثاني سلبي وذلك بالدأب على قمع بعض الرغبات الرديئة أو المعطلة أو المتنافسة مع رغبات أخرى. فبالنسبة للنوع الأول وهو قمع الرغبات الرديئة نضرب مثالاً بتمرس السكير بقمع الرغبة لديه لشرب الخمر، ومن أمثلة النوع الثاني وهو قمع الرغبات المعطلة، فمن أمثلته قمع رغبتك في مشاهدتك مباراة لكرة القدم بينما هناك أعمال أو واجبات أهم من مشاهدة تلك المباراة، بحيث يكون حضورك للمباراة معطلاً لتلك الأعمال أو مناهضاً لتلك الواجبات. ومن ثم فيكون قمع تلك الرغبة لديك من عوامل تقوية إرادتك. ومن أمثلة الرغبات المتنافسة رغبتك في حضور حفلتين تقامان في وقت واحد فلا بد لك من الوقوع على إحدى الرغبتين وأن تعمد إلى قمع الرغبة الأخرى.

إن قوة الإرادة إذاً تعتمد على قمع الرغبات السلبية من جهة، والاستجابة الصحيحة للرغبات الإيجابية من جهة أخرى. . فمن يلتزم بترك المحرمات

وأداء الواجبات يمتلك إرادة قوية، لأنه بذلك يقاوم أهواءه، ويؤدي ما فرض عليه.

وكما في قمع الرغبات، كذلك الأمر في قمع المخاوف، فمن أحب أن تكون له قوة في الإرادة، فلا بدّ من أن يقاوم مخاوفه، ويكون رابط الجأش عند البأساء والضراء.

أمّا قمع الغيظ، فإنّ الإنسان أمام الغضب إما أن يكون مستسلماً له وإمّا أن يكون قامعاً.

فهو إما أن يرضخ للموقف الذي يثير غضبه إلى أن يمر، ويكون حاله بإزائه كحال القشة تذروها الريح، تحركها يميناً فتتحرك، أو تقذف بها إلى اليسار فتنجرف إلى اليسار، بلا حول لها ولا قوة، وبغير أن تبدي مقاومة. بيد أن هناك فرقاً واحداً بينه وبين القشة، وهو أن القشة لا تحس ولا تنفعل، بينما يحس المغتاظ بالموقف الذي يثير أعصابه ويقلق حفيظته.

أما الموقف الثاني الذي يمكن أن يتخذه الشخص بإزاء المثير المغضب، فهو موقف القمع الإرادي، وهو موقف شبيه بموقف من يعمد إلى قمع الخوف. والواقع أن هناك صلة وثيقة بين الغضب والخوف، وكثيراً ما يلتبس حكم الناس على الخائف فيعدونه غاضباً، وحكمهم على الغاضب فيعدونه خائفاً، ومما لا شك فيه أن كل خوف مشوب ببعض الغضب، كما أن كل غضب مشوب ببعض الخوف، بحيث قد تقع حالة تكون كمية الخوف فيها مساوية لكمية الغضب، فلا يستطيع الشخص المنفعل نفسه أن يحدد موقفه إذا كان غاضباً أو خائفاً.

وقمع الغضب أو الغيظ يكون أيسر كلما أتى مبكراً. ذلك أن الغضب يزداد اشتعالاً كلما مرّ الوقت عليه. وسبب ذلك أن هناك تكثراً ديناميكياً للغضب في نفسية الغاضب، ويساعد على ذلك ما يقدمه الخيال من إضافات يقنع الشخص بأنها حدثت، كما يقدم أخيلة لما يمكن أن يحدث في المستقبل القريب أو البعيد. وبذا تضطرم في أحشاء الغاضب نيران الغيظ. ناهيك عن الخوف بإزاء ما يمكن أن يتخذه الخصم من تصرفات، أو ما

يتقول به من تقولات تعمل على دعم الغضب أكثر فأكثر وتزيد من جذوة اشتعاله وبعد مداه وخطورة نتائجه.

يقول الإمام علي (ع): «الغضب نار القلوب»[1] فهو «بذر الطيش»[2] فـ «الغضب نار موقدة من كظمه أطفأها، ومن أطلقه كان أول محترق بها»[3].

والواقع أننا عندما نسيطر على الغضب بالقمع، فإننا لا نكون نهباً له، بل نكون قد ملكنا ناصيته وتغلبنا على أشتاته وقمعنا ثورته. ولكن إذا نحن تريثنا حتى يمر الموقف الذي أثار غضبنا، فإن الهدوء الذي يكلل حياتنا بعد مرور الموقف لا يكون هدوءاً حقيقياً، وإنما يكون هدوءاً ظاهرياً تختبئ تحته ركامات هائجة. إن الشخصية في هذه الحالة الأخيرة تكون نهباً للتناقض الوجداني. فبينما تكون من حيث ملامحها الخارجية وتصرفاتها الظاهرية هادئة مطمئنة، إذ بها وقد اشتعلت في أعماقها حرائق الغيظ وهاجت بها فورات الغضب.

ولأن القمع الإرادي للغيظ يؤدي إلى قوة في الإرادة، فقد جاء في الحديث الشريف: «ليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب» فـ «أعظم الناس سلطاناً على نفسه من قمع غضبه، وأمات شهوته»[4] لأن «أعدى عدو للمرء غضبه وشهوته فمن ملكها علت درجته، وبلغ غايته»[5] أما «من أطاع غضبه تعجّل تلفه»[6] لأن «من غلب عليه غضبه لم يأمن العطب»[7] ولذلك فإن «طاعة الغضب ندم وعصيان»[8] بينما «رأس الفضائل ملك الغضب وإماتة الشهوة»[9].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 238.
(2) المصدر نفسه، 1/ 232.
(3) المصدر نفسه، 2/ 47.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 451.
(5) المصدر نفسه، 2/ 454.
(6) المصدر نفسه، 5/ 290.
(7) المصدر نفسه، 5/ 201.
(8) المصدر نفسه، 4/ 258.
(9) المصدر نفسه، 4/ 49.

سابعاً ـ التزم بروتين معين.

تميل النفس إلى الجديد، أكثر مما تميل إلى التكرار. غير أن الالتزام بنمط معين من العمل، والالتزام بنمط سلوكي في الحياة وإدخال التعديلات المستمرة عليه، يؤدي إلى تقوية الإرادة.

فالروتين هو صنع عادة سليمة تلتزم بها التزام المسيطر على الموقف والمهيمن عليه، والمعدّل لأنحائه..

ولا شكّ في أنك إذا ما تمرّست بمجموعة من العادات العقلية، فإنك تستطيع أن توفر طاقتك الذهنية لما هو أعلى مستوى من تلك العمليات العقلية التي صارت عادات لاشعورية خاضعة لإمرتك. إنك إذا كنت حافظاً لجدول الضرب، فمعنى هذا أنك تمرست بعادات عقلية تسمح لك بالارتفاع إلى مستوى تلك العمليات العقلية الحسابية التي يتضمنها جدول الضرب. فأنت بأدائك آلياً للعمليات العقلية بجدول الضرب إنما توفر جهدك العقلي لما هو أعلى منها.

والشيء نفسه بالنسبة للعادات الوجدانية. فأنت عندما تتمرّس بمجموعة من العادات الوجدانية كحب الناس والإخلاص وحب الخير وكراهية الشر والتفاؤل ونحو ذلك، فإنك توفر جهدك الوجداني لما هو أعلى من مستوى تلك العادات الوجدانية. إنك توفر جهدك هذا للفن الرفيع أو للقيم الروحانية الأكثر نقاء والأصعب مرتقى بالنسبة لمن لم يتمرّس بالعادات الوجدانية الأقل مرتبة.

وبالنسبة للعادات اللغوية والأدائية تجد الشيء نفسه. فالخطباء والأدباء والفلاسفة حصلوا على مجموعة كبيرة من العادات اللغوية التي استوعبوها. وهكذا يُقال أيضاً بالنسبة للفنان التشكيلي. فهو تمرّس بمجموعة من العادات التعبيرية في التعبير الفني. وكذا بالنسبة للمفتتن في عالم الصناعات. إنه يستوعب أولاً مجموعة من العادات الأدائية ثم يسمو عنها إلى ما هو أهم وأرفع فيبدأ في الإبداع.

ولذلك جاء في الحديث الشريف أن «الخير عادة».

والواقع أنك إذا ما أرسيت الأساس للروتين، في أداء أعمالك، فإنك تستطيع إذاً أن تضمن لنفسك سرعة في الإنجاز ودقة في الأداء وإنتاجية وفيرة، إن الذين يعتمدون على البدء من جديد باستمرار إنما يفوتون على أنفسهم فرصة الإفادة من خبراتهم الماضية، ويضيعون كثيراً من جهدهم في تحسس الطريق من جديد. ويشبه أولئك البادئون دائماً من جديد وقد أشاحوا بوجوههم عن الروتين. من يبدأ في تأليف كتاب بلغة لم يتمرس بعادات التعبير المتعلقة بها. كان أحرى به أن يبدأ أولاً بتعلم أصول تلك اللغة ثم يبدأ بعد ذلك في التأليف بها.

وهكذا فإن الروتين الذي يلتزم به الشخص في تسيير دفة حياته هو القطاع المشترك الذي يؤديه الشخص في كل مرة يقوم فيها بعملية عقلية أو أدائية. ومما لا شك فيه أن الشخص عندما يجد أنه عندما يبدأ في أية عملية جديدة يكون بالفعل قد قطع شوطاً فيها بسبب ذلك القطاع المشترك بينها وبين العمليات السابقة عليها، فإنه يقبل عندئذ على أدائها بصلابة وعزيمة وحيوية.

ولا بدّ من اعتماد الروتين في طريقة استخدام الأدوات والخامات، لأنك إذا ما التزمت بروتين معين في تناولك واستخدامك اليومي لها، فإنك ستجد نفسك أقوى إرادة بإزائها. ذلك أنك ستتقن استثمارها وتكون قادراً على استخراج أكبر عائد من استغلالها. ولا شك في أن استخدامك للأدوات والخامات مرتبط أشد الارتباط بالمهارات اليدوية المتعلقة بذلك الاستخدام: من هنا فإنك إذا سرت على نمط مهاري معين بحيث تسلك طريقاً نمطياً في الأداء، فإن هذا سيوفر لك كثيراً من الوقت والجهد. خذ مثالاً لذلك استخدامك للآلة الكاتبة في تسجيل أفكارك، فحينما تصبح سريعاً في الكتابة عليها فإنك تكون قد حكمت إرادتك فيها، وجعلتها قادرة على التنفيذ من غير أن تبذل جهداً إضافياً.

*

وسّع دائرة طموحاتك

- الطموح وقود النجاح.

- اصعد إلى أقصى ما يخطر على بالك فاجعله هدفاً.. فإنك على جناح الطموح تحمل إلى القمم.

- عندما تكون همة الروح عالية، فإن الجسم لا يملك إلاّ أن يُوفر لها متطلباتها.

- الناجحون يطمحون أولاً.. ثم بعد ذلك ينجحون.

كان رسول اللّه (ص) قبل بعثه قد نزل على رجل بالطائف فأكرمه.

فلمّا أن بعث اللّه محمّداً (ص) إلى النّاس نبياً قيل للرّجل: أتدري من الّذي أرسله اللّه عزّ وجلّ إلى النّاس؟ قال: لا.

قالوا له: هو محمّد بن عبد اللّه يتيم أبي طالب وهو الّذي كان نزل بك بالطائف يوم كذا وكذا فأكرمته.

فقدم الرّجل على رسول اللّه (ص) وأسلم، ثمّ قال له: أتعرفني يا رسول اللّه؟ قال: ومن أنت؟

قال: أنا ربُّ المنزل الذي نزلت به بالطائف في الجاهليّة يوم كذا وكذا فأكرمتك.

فقال له رسول اللّه (ص): مرحباً بك سل حاجتك.

فقال: أسألك مائتي شاة برعاتها.

فأمر له رسول اللّه (ص) بما سأل.

ثمّ قال لأصحابه: ما كان على هذا الرجل أن يسألني سؤال عجوز بني إسرائيل لموسى عليه السّلام؟

فقالوا: وما سألت عجوز بني إسرائيل لموسى؟

فقال: إنّ اللّه عزّ ذكره أوحى إلى موسى أن احمل عظام يوسف من مصر قبل أن تخرج منها إلى الأرض المقدسة بالشام.

فسأل موسى عن قبر يوسف (ع) فجاءه شيخ فقال: إن كان أحد يعرف قبره ففلانة، فأرسل موسى (ع) إليها فلمّا جاءته.

قال: أتعلمين موضع قبر يوسف (ع)؟

قالت: نعم.

قال: فدُلّني عليه ولك ما سألت.

قالت: لا أدلّك عليه إلاّ بحكمي.

قال: فلك الجنة.

قالت: لا إلاّ بحكمي عليك.

فأوحى اللّه عزّ وجلّ إلى موسى لا يكبر عليك أن تجعل لها حكمها فقال لها موسى فلك حكمك.

قالت: فإنّ حكمي أن أكون معك في درجتك الّتي تكون فيها يوم القيامة في الجنة.

فقال رسول اللّه (ص): ما كان على هذا لو سألني ما سألت عجوز بني إسرائيل[1]

*

حينما تريد أن تحدد أهدافك، فلا تخشى أن تطمح الوصول إلى أعلى المراتب، فمن عادة الحياة أن تمنح كل واحد ما يعتقد أنه سيناله، وكما يقول الإمام علي (ع) فإنه: «ما رام امرؤ شيئاً إلاّ وصله، أو ما دونه».

إن البعض يخاف من أن يُصوّب عالياً، ظناً منه بأن ذلك سوف يتعبه، على أساس «إن الطموح الكبير سوف يكلف الكثير» غير أن المسألة ليست كذلك حتماً، فالتاجر يتعب أقل مما يتعب الحمّال، وصاحب المصنع يتحمل من المشاق أقل مما يتحمله العامل فيه، والرؤساء يمرون بصعوبات أقل مما يمرّ به المرؤوسون..

(1) فروع الكافي، ج8، ص 155.

إن الحياة تتطلب الكدّ، ولا فرق أن يكون ذلك في مجالات راقية أو أمور دانية. فأنت لا بدّ من أن تعمل لكي تنجح، سواء كان ذلك في مرتبة عليا، أم غير ذلك..

لقد جاءني ذات يوم أحد الإخوة، وقال إنه قد ألّف مجموعة من الكُتب وينوي السعي لطباعتها.. فقلت له: ولماذا لا تؤسس داراً للنشر؟

قال: بالنسبة إليّ فإن طباعة خمسة كتب عملية صعبة، فكيف بأن أؤسس داراً؟

قلت: أولا تنوي طباعتها الآن؟

قال: بلى.. لكن الأمر يختلف عن تأسيس دار للنشر؟

قلت: لا أعتقد ذلك. فإن من يتعب لطباعة خمسة كتب، لو وضع همته في تأسيس دار، لوجد أن الأمر لم يكن يختلف..

وفعلاً صمم الرجل على تأسيس دار للنشر، وبعد أقل من أربعة أشهر أهداني مجموعة من الكتب، كان ضمنها الكتب الخمسة التي كان ينوي طباعتها بشكل مفرد.. وأصبحت داره ناجحة..

وهكذا فإن من يوسع دائرة طموحه، يستطيع أن ينجز أكثر، من دون أن يتطلب ذلك جهداً أكثر..

فلا مجال للتخوف من أن نطمح أقصى ما يمكن الوصول إليه، في أي مجال كنا نعمل فيه.. خاصة إذا أخذنا بعين الاعتبار أنّ الإنسان مهما كبرت همته فإن إنجازاته ستقصر عن ذلك..

فالطموح، يجر الإنسان إلى الأعالي، ويمنعه من السقوط في الوادي.. وكما يقول الحديث الشريف: «من كبرت همته كبر اهتمامه»[1].

يقول الحديث: «ثلاث يحجزن المرء عن طلب المعالي، قصر الهمّة، وقلّة الحيلة، وضعف الرأي»[2].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 176.

(2) تحف العقول، ص 234.

من هنا فإن «من صغرت همته بطلت فضيلته»[1] لأن من يجعل نفسه دودة على الأرض، فلا يحق له أن يلوم من يدوس عليه بقدمه..

وبالعكس فإن من يضع نفسه على القمّة، يقصر عن بلوغ قدميه السحاب..

يقول الإمام علي (ع): «قدر الرجل على قدر همته، وعمله على قدر نيته»[2] فـ «المرء بهمته»[3] ولذلك فإن «خير الهمم أعلاها»[4] ومن هنا فإن «المؤمن أعظم أحلاماً»[5].

يقول «وليم جيمس» وهو من علماء النفس «إن الفرق بين العباقرة، وغيرهم من الناس العاديين ليس مرجعه إلى صفة أو موهبة فطرية لدى العباقرة، بل الفرق هو في الموضوعات، والغايات التي يوجهون إليها هممهم، وإلى درجة التركيز التي يسعهم البلوغ إليها».

وإذا درسنا حياة عظماء التاريخ نجد أن الذي خلّدهم إنما كان ارتباطهم بهدف عظيم، وابتعادهم ـ بسبب ذلك ـ عن التوافه، وهذا يعني أن الهمة العالية تجر الشخص إلى أن يعمل أكثر من غيره، وينجز أكثر من غيره، وينجح أكثر من غيره..

يقول الإمام علي (ع): «من رقى درجات الهمم عظمته الأمم»[6].

ويقول الحديث الشريف: «إن الله تعالى يحب معالي الأمور وأشرافها ويكره سفاسفها»[7] ويقول: «يطير المرء بهمته كما يطير الطائر بجناحيه»

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 210.
(2) المصدر نفسه، 4/ 500.
(3) المصدر نفسه، 1/ 61.
(4) المصدر نفسه، 3/ 425.
(5) المصدر نفسه، 1/ 157.
(6) المصدر نفسه، 5/ 313.
(7) كنز العمال، خ 43021.

فـ «من شرفت همته عظمت قيمته»[1].

وهكذا فإنه مطلوب دينياً، وحضارياً أن نكون طموحين وأن نطلب من الله تعالى أن يجعلنا من أعز خلقه، وأفضل عباده، وأن يمنحنا همة عالية..

يقول الدعاء المأثور: «اللَّهُمَّ اجعلنا من الذين أسرعت أرواحهم في العلى، وخططت هممهم في عزِّ الورى، فلم تزل قلوبهم والهة حتى أناخوا في رياض النعيم»[2].

ويقول آخر: «اللَّهُمَّ هبْ لي جسماً روحانياً، وقلباً سماوياً، وهمّة متصلة بك، ويقيناً صادقاً في حبك»[3]، «أسألك من الشهادة أقسطها، ومن العبادة أنشطها، ومن الهمم أعلاها»[4].

لنتعلم الطموح من النبي يوسف (ع) فهو بعد مجرد سجين لدى الملك، عندما يفسّر له رؤياه، ويعجب هذا الأخير به، ويقول: **﴿إنك اليوم لدينا مكين أمين﴾**[5].

يطلب منه يوسف أن يعيّنه المسؤول الأعلى عن خزائن الدولة قائلاً: **﴿اجعلني على خزائن الأرض إني حفيظ عليم﴾**[6].

إن يوسف لو لم يطلب ذلك فلربما بقي مجرد «مكين أمين» ولكنه بدل ذلك تحول من سجين إلى ملك مصر.

﴿ورفع أبويه على العرش وخروا له سجداً﴾.

وقال: **﴿يا أبت هذا تأويل رؤياي من قبل، قد جعلها ربي حقاً وقد أحسن بي إذ أخرجني من السجن وجاء بكم من البدو﴾**[7].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 272.
(2) البحار، ج94، ص 126.
(3) المصدر نفسه، ص 156.
(4) المصدر نفسه، ص 155.
(5) سورة يوسف: 54.
(6) سورة يوسف: 55.
(7) سورة يوسف: 100.

وهكذا الناجحون هممهم عالية، وطموحاتهم كبيرة، ينظرون بعيداً، ويطلبون تليداً..

*

وبعيداً عن الأنبياء والرسل فإن كل الذين حققوا في حياتهم نجاحات كبيرة كان الطموح الكبير يحدوهم في مسيرتهم.

هذا «توماس واطسون» كان في الأربعين من عمره عندما أصبح مديراً لشركة صغيرة تخصصت في صنع مشرحات اللحم وساعات ضبط الدوام، وآلات تثقيب البطاقات، وهو بطموحه أدرك إمكانات الآلة في استيعاب المعلومات، وخزنها..

وتماشياً مع تطلعاته فقد أطلق على شركته الصغيرة اسم الشركة العالمية للآلات التجارية International Business Machines والذي اختصر إلى I.B.M. وعندما أصبحت تلك الشركة الصغيرة واحدة من أكبر الشركات العملاقة، سُئِل «توماس واطسون» منذ متى توقعت لشركتك الصغيرة أن تصبح بهذا الحجم؟

أجاب: «منذ البداية».

ثم إننا حينما نلقي نظرة على الحياة نجد أن تطورها إنما يأتي على أيدي الذين كانوا يطمحون بعيداً، ويسعون حثيثاً لتحقيق طموحاتهم.

فالمطامح السامية والغايات النبيلة هي دعامة الرقي في الأمم فهي التي تكسب الحياة خصوبة، وتبعث فيها الرونق والبهاء وهي أساس التقدم العلمي، والصناعي والتجاري، والثقافي..

فلو أن البشرية اكتفت قبل مائتي عام بما عندها، ولم تطمح إلى المزيد، لكنا لا نزال نعيش اليوم في بيوت من الطين، ونستخدم الزيت للسراج، ونركب البغال والحمير، ولم يكن أي خبر للمنتجات الحضارية المعاصرة..

إن عقل الإنسان وجوارحه إنما تعمل لإدراك ما تطمح إليه نفسه، وتلك

هي من سنن الحياة، فالهمم ترفع المرء درجة فدرجة فتحوله من خامل إلى نشيط ومن ضعيف إلى قوي، ومن جاهل إلى عالم، ومن فقير إلى غني.. فالإنسان الطموح لا تقف أمامه عقبة ولا ترده مشكلة، ولا يوقفه الفشل..

وإذا كان البعض يرى فرقاً بينه وبين عظماء التاريخ، فيعتقد أنهم يختلفون عنه، ولذلك فلا يراهم قدوة في الطموح، أفلا يكون الناس العاديون أصحاب الطموحات الكبيرة خير مثال لهم في ذلك؟

إن الطموح كفيل بأن يعطي الناس المغمورين مكانة سامية في الحياة.

كما أنه كفيل بأن يحول الأشياء العادية إلى أشياء ذات قيمة.. والعكس بالعكس، فانعدام الطموح يحول الذين لهم مكانة سامية إلى أناس عاديين، ويسلب القيمة من الأشياء الثمينة.

وفيما يلي قصة رجل عادي حمله طموحه إلى أن يحوّل مجموعة من الأعشاب إلى ثروة كبيرة..

اسم الرجل «موريس مو» وكان الرجل قد أصيب في طفولته بداء الربو. وبدلاً من الاستسلام للمرض شرع في التنزه في سفوح جبال روكي بجوار منزله في كولورادو في الولايات المتحدة. وأثمرت نزهاته الطويلة حين راح يجمع الأعشاب البرية مع بعض أصحابه.

كان سيغل قد ترك الجامعة وبدأ يمزج الأعشاب لتحضير تركيبات مبتكرة للشاي. وتحداه أصحابه مشجعين: «مو، يمكنك أن تبيع هذه البضاعة فعلاً».

كان سيغل في السن العشرين حين حضّر خليطاً من البرسيم والنعنع وباعه باسم «شاي مو ـ 24 عشبة». وكان التوقيت مناسباً لأن الناس عام 1970 كانوا مهتمين بصحتهم أكثر من قبل ومهيئين لقبول شاي لذيذ خال من الكافيين.

في البداية كان سيغل وأصحابه يجمعون الأعشاب ويمزجون العناصر

بأنفسهم. وكانت تلك عملية مرهقة. لكنهم توقفوا عن جمع الأعشاب حين اكتشف سيغل أن في إمكانه شراء البرسيم الأحمر من مزارعين يوغوسلاف بدولارين فقط لكل كيلوغرام.

سمّى سيغل شركته «سيلستيال سيزوننغ» Celestial Seasoning وأطلق حملة دعائية تحت شعار «شاي مهدئ لعالم قلق».

وقد تحاشى المتاجر الكبرى، وقصد بسيارته القديمة متاجر الأغذية الصحية على الطرق الرئيسية بين كولورادو ونيويورك.

بحلول العام 1974 بلغت قيمة مبيعات شركة «سيلستيال» ثلاثة ملايين دولار لكنها أوشكت على الانهيار. ويشرح سيغل ما حدث: «قررنا شراء النعنع من ويسكونسن فكانت الكارثة، إذ أتلف الصقيع معظم المحاصيل».

نمت شركة سيغل وأصبحت مكاناً يطيب العمل فيه. وهو ألغى ساعات ضبط الوقت وأعطى كل عامل علاوة في عيد مولده. لكنه شدّد على أن يكون الإنتاج صحيحاً تماماً خالياً من كل عيب، فسبق عصره بوقت طويل.

عام 1984 أُعلنت شركة «سيلستيال سيزوننغ» إحدى فضلى الشركات في أمريكا كمكان للعمل.

في تلك السنة باع سيغل شركته لشركة «كرافت» بمبلغ 36 مليون دولار، وانصرف لقضاء وقت أوفر مع عائلته. وازدادت المبيعات بإدارة «كرافت» لكن مجموعة من المستثمرين اشترت «سيلستيال» ودعت سيغل إلى إدارتها. وهلّل العاملون في الشركة، وعددهم 225، لدى تلقيهم النبأ. ولا يزال سيغل مديراً للشركة التي أسسها بجمع الأعشاب في البراري وسفوح الجبال.

إننا غالباً ما تغيب عن بالنا الطاقة الكامنة فينا، وهي الطاقة التي تستنهض فينا الرغبة الملحة والهمة الصادقة في المخاطرة توصلاً إلى النجاح.

إن نجاح هذا الرجل يظهر كيف أن الطموح يمكنه أن يحول الأعشاب البرية إلى ثروة بالملايين..

وقد تسأل: كيف أملك طموحاً عالياً؟

والجواب:

أولاً ـ قرر على نفسك الطموح.

فالهمّة قرار. فإذا قررت أن تصبح ثرياً، فأنت سوف تصبح كذلك. وإذا قررت أن تكون زعيماً فسوف تكون وإذا قررت أن تحرّر بلداً، فسوف تحقق ذلك..

لا تقبل إلاّ أن تكون في المقدّمة. فإذا كنت تنوي أن تكتب في موضوع ما فقرّر أن يكون أفضل ما يمكن، وإذا عزمت على أن تشارك في أمر فقرّر أن يكون لك أفضل الأدوار..

هذه هي طريقة الناجحين..

وإليكم مثالاً على ذلك..

محمد بن جرير الطبري (839 ـ 923م) صاحب أبرز كتب التاريخ الإسلامي المعروف بتاريخ الطبري، ومؤلف واحد من التفاسير الكبيرة المعروف باسم جامع البيان، قرّر أن يكرس نفسه للتدريس والكتابة، فكان يكتب في كل يوم أربعين ورقة..

وينقل عنه، أنه قال لأصحابه ذات يوم أتنشطون لتفسير القرآن؟

قالوا: كم يكون قدره؟

قال: ثلاثون ألف ورقة.

قالوا: هذا مما يُفني الأعمار قبل تمامه. فاختصره في نحو ثلاثة آلاف ورقة (أي العشر).

ثم قال: هل تنشطون لتاريخ العالم من آدم إلى وقتنا هذا؟

قالوا: كم قدره؟ فذكر نحواً مما ذكره في التفسير. فأجابوه بمثل ذلك. فقال: إنّا لله! ماتت الهمم! فاختصره في نحو مما اختصر التفسير.

ثانياً ـ تطلّع دائماً إلى المستقبل.

يقول اللّه تعالى: **﴿يا أيها الذين آمنوا اتقوا اللّه، ولتنظر نفس ما قدمت لغد﴾**[1]..

ويقول الإمام علي (ع) في صفة العاقل: راقبَ في يومه غدَه ونظر قدماً أمامه[2].

ويقول: «من استقبل الأمور أبصر، ومن استدبر الأمور تحيّر»[3].

ثالثاً ـ استخدم الإيحاء لجعلك كبيراً في طموحك.

إن ربنا يقول لنا: **﴿ولا تهنوا ولا تحزنوا وأنتم الأعلون إن كنتم مؤمنين﴾**[4].

ويتحدث عن أصحاب الأنبياء فيصفهم بأنهم لم يكونوا ضعفاء ولم يكونوا يضعفون أو يستكينون فيقول: **﴿وكأين من نبيّ قاتل معه ربيون كثير فما وهنوا لما أصابهم في سبيل اللّه، وما ضعفوا وما استكانوا، واللّه يحب الصابرين﴾**[5].

كما ينهانا صراحة عن قبول الهوان، والخضوع للأعداء، فيقول: **﴿فلا تهنوا وتدعوا إلى السلم، وأنتم الأعلون، واللّه معكم، ولن يتركم أعمالكم﴾**[6].

وهذا يعني أن ربنا خلق الإنسان كبيراً، كما إنه جعل المؤمن عالياً، وعزيزاً، وعليه أن يؤكد هذا الأمر لنفسه دائماً حتى لا يضعف أو يلين، أو يقبل الهوان..

*

(1) سورة الحشر: 18.
(2) البحار، ج78، ص 25.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 266.
(4) سورة آل عمران: 139.
(5) سورة آل عمران: 146.
(6) سورة محمد: 35.

قبل أن تبحر..
حدّد نقاط الوصول

- تُرى..
إن من لم يحدّد أهدافه في الحياة، يريد الوصول إلى أين..؟

- تماماً كما أن الصاروخ الذي ينطلق بلا جهاز توجيه قد يدمر نفسه.. فإن من لم يحدّد أهدافه في الحياة ربما اتجهت طاقاته لتدمير ذاتها.

- إرادة الناجحين ثابتة على أهدافهم.
أما إرادة الفاشلين فهي مثل بوصلة معطوبة تتجه إلى كل الاتجاهات.

- أنت مع تحديد أهدافك على خطر أن لا تستطيع تحقيقها.. فكيف إذا لم تحددها؟

«يا عم..

واللّهِ، لو وضعوا الشمس في يميني، والقمر في شمالي على أن أترك هذا الأمر ما تركته حتى يظهره اللّه، أو أموت دونه..».

بهذه الكلمات ردّ رسول اللّه (ص) دعوة قريش إلى عقد صفقة معه، يترك بموجبها رسول اللّه (ص) دعوته في مقابل أن يكف أولئك عن محاربته، ويقدموا له كل ما يريده منهم.

فذات يوم جاء وفد يضم رؤساء قريش إلى أبي طالب، الذي كان يكفل النبي (ص) ويحميه فقالوا له:

ـ «يا أبا طالب، «إن ابن أخيك قد سفّه أحلامنا، وسبّ آلهتنا، وأفسد شبابنا، وفرّق جماعتنا، فإن كان الذي يحمله على ذلك الفقر جمعنا له مالاً حتى يكون أغنى رجل في قريش، وإن كان الملك ملكّناه علينا، وإن كان يريد زوجة زوجناه أجمل بناتنا».

وعندما حمل أبو طالب هذه الرسالة إلى النبي (ص) رفض تلك المغريات التي عرضت عليه، بالرغم من أنها كانت ـ ولا تزال ـ هي ذاتها التي يسيل لها لعاب كل الرجال من العالم: الملك، والنساء، والأموال..

بل وأضاف النبي (ص) بأنهم لو زادوا في الصفقة، وجعلوها شمساً في اليمين، وقمراً في اليسار، فلا تراجع عن القرار..

إنه حدّد الهدف النهائي: أن يظهر اللّه ـ تعالى ـ دينه لعباده.. وكان

مستعداً لدفع أي ثمن يتطلبه ذلك وإن كان حياته، ومات دونه..

لقد كان الهدف محدداً..

وكان الثمن المطلوب كبيراً..

وكان النبي (ص) وهو صاحب العزيمة الكبرى ـ مستعداً لذلك.

فكانت العاقبة أن دعوته انتصرت، ورسالته انتشرت وعلى مرّ الزمن هنالك ملايين ممن يتعبدون الله تعالى على منهجه، ويتبعون سنته، ويتمنون الاقتداء به في قوة عزيمته، ومضاء شكيمته، والدفاع عن طريقته..

إنه أعلى نماذج تحديد الأهداف...

وأعلى أنواع التصميم على تحقيقها..

«ولكم في رسول الله قدوة حسنة».

*

سُئِل أحد أكبر أصحاب شركات النفط، الملياردير بانكر هانت، أن يلخص في جملة واحدة رمز النجاح في الحياة، فقال:

«إنه أمر بسيط. يجب أن تقرر أولاً ماذا تريد؟ وما هو هدفك؟ ثم تحدّد الثمن الذي لا بدّ من دفعه لبلوغ ذلك الهدف.

ثم تقوم بدفع الثمن فعلاً. هذا هو كل شيء».

*

أتعرف أن سؤال: «ماذا تريد؟» على الرغم من مظهره البسيط، هو من أصعب الأسئلة على الإطلاق.

ذلك أن الناس يرغبون في كل الأشياء.. غير أن رغباتهم تبقى في حدود الرغبة، ولا تتجاوز إلى حدّ تعيين أهدافهم في الحياة.

أمّا الناجحون فهم وحدهم الذين يجعلون ما يرغبون فيه، هدفاً حقيقياً لهم..

بعض ذلك بالفعل، فيجعلونه هدفاً لهم.

إن إرادة الناجحين هي إرادة محدّدة، وليست ضبابية، أمّا إرادة الفاشلين فهي مثل بوصلة معطوبة تتجه نحو كل الاتجاهات.

إن الإنسان الذي ليس له هدف محدّد مثل سفينة بلا دفة كلاهما يجنح في النهاية إلى صحراء رملية.. ولذلك فإن استقرار الهدف على شيء محدد هو أول مبادئ النجاح.. فالرجل الناجح يركّز تفكيره على ما يريده في الحياة، ويجعله هدفاً له، وحينئذٍ يترك ما لا يريده لكي يحقق ما يهدف إليه.

فلكي تنجح لا بد أن تحدّد ما تريد.. أما أن تبدأ العمل من دون ذلك فإنه لا يعرف إلى أين يوصلك. لأنك حينئذ تكون مثل سائق يسوق سيارته بدون اتجاه فهو قد يكون سريعاً، ولكن في الاتجاه الذي لا يمتّ إلى ما يرغب فيه بصلة، فبدل أن يصعد بها إلى الأعلى، تنزل به إلى الوادي..

لقد قيل إن الاندفاع دونما غاية أو هدف هو أوّل ثلاثين سبباً رئيسياً للفشل..

فالجهود إنما تعطي نتاجها إذا تمركزت حول محور محدّد، فإذا لم يكن هنالك محور محدد، فإن الجهود لا تضيع فحسب، بل وتتناطح أيضاً، فإذا بعمل تؤديه اليوم تناقضه غداً، وإذا بأمر تبنيه اليوم تهدمه في اليوم التالي.. بينما الذي يحدد هدفاً معيناً، فإن الأمر ينتهي به إلى إيجاد موقدة مغناطيسية تجتذب نحوها جميع الأفكار وتلتقي فيها جميع الصور القابلة للتعامل والالتئام وتشكّل قطعاً متينة لبناء قوي.

إن الحياة كالبحر الهائج، إذا لم تحدّد سلفاً أين تريد الذهاب. فأن تترك سفينتك تبحر، فهي حتماً ستختار اتجاه الرياح، ويكون نتيجة ذلك أن تعاني كثيراً من غير أن تصل إلى بر الأمان.

فمن لم يحدد هدفه فسوف يحدّد له الآخرون ذلك، وحتماً لا يختارون له إلاّ أهدافهم.

إن الإنسان من غير أهداف، مثل جسم من غير مناعة، فكما أن الجسم

يكون في هذه الحالة عرضة للإصابة بكل الأمراض، يكون الإنسان حينئذٍ عرضة لأتفه الأهداف.

وأعتقد أن كبار المجرمين هم من الذين اختارت لهم الرياح وجهتهم، وكانت حياتهم ضائعة بين فقدان الهدفية من جهة وقوة الدفع من جهة أخرى..

إن الصاروخ الذي يمتلئ بالوقود، من دون أن يكون له جهاز توجيه يصبح هداماً، وخطيراً، كذلك الإنسان الذي لم يحدّد أهدافه في الحياة.. سوف تؤدي طاقاته إلى أن يكون هدفاً يحطم نفسه بنفسه..

ثم إن تحديد الهدف أحد أهم عوامل السعادة في الحياة، وكما يقول جورج برنارد شو «الفرح الحقيقي: أن تخدم هدفاً عظيماً بدلاً من أن تكون أحمق أنانياً يشكو من أن العالم لا يكرس نفسه لإسعاده».

ولا شك في أن تعيين الأهداف يُعين الإنسان على تحديد وجهته في الحياة، كما يُعينه على اكتساب المتعة، إذ لا توجد بهجة مثل تعيين هدف ثم الوصول إليه..

وإليكم فيما يلي قصة واحد من المغامرين الذي وضع في سن حداثته لائحة بأهداف كثيرة وقد حقق معظمها.

قبل أكثر من خمسين سنة وضع جون غودارد قائمة بما يرغب في تحقيقه خلال حياته. كان جون في الخامسة عشرة من عمره صبياً يافعاً يقطن في إحدى ضواحي مدينة لوس أنجلس الأمريكية وله أحلامه البعيدة في أن يصبح مستكشفاً ورائداً عظيماً. وتحت عنوان «قائمة حياتي» سجل أهدافه:

«استكشاف أنهار النيل والأمازون والكونغو/ تسلق جبال إفرست وكليمنجارو وماترهورن/ ركوب الفيل والجمل والنعامة وجواد البرنق القزم/ تتبع آثار ماركو بولو في رحلاته الاستكشافية وطريق الإسكندر الكبير في فتوحاته/ الظهور في فيلم سينمائي عن طرزان رجل الغاب/ الإقلاع والهبوط فوق حاملة طائرات/ الاطلاع على أعمال شكسبير/ تأليف كتاب/ زيارة

جميع بلدان العالم/ الزواج وإنجاب أطفال/ الذهاب في رحلة إلى القمر».

بلغ مجموع أهداف غودارد المرقمة 127 هدفاً. ولم تكن اللائحة حلماً من أحلام اليقظة في يوم ماطر.

في عام 1984 كان غودارد في التاسعة والخمسين من عمره، ولكن لم تفارقه مسحة الشباب. وكان يعيش في ولاية كاليفورنيا وقد حقق معظم أهدافه لأنه حددها سلفاً فهو كاتب ومحاضر وصانع أفلام، وقد ذهب في رحلات استكشاف لا تحصى.

يبتسم غودارد راضياً عند ذكر لائحة أهدافه ويقول: «كتبتها وأنا في الخامسة عشرة وأنا مدرك قدراتي المحدودة. ومع ذلك كنت أطمح إلى تحقيقها خلال حياتي. كنت أجد لذة في كل شيء: الأسفار والطب والأدب والطبيعة. لذلك صممت على تنفيذ مخططاتي ودفع الآخرين إلى مجاراتي. وضعت مسودة لأهدافي وعملت دائماً على تحقيقها بعدما خبرت عزوف الناس عن أي عمل تكتنفه الأخطار والتحديات. وعزمت على سلوك الطريق الأخرى، طريق العمل والاستكشاف والتحدي».

ففي السادسة عشرة من عمره ذهب مع والده في رحلة استكشافية إلى مستنقعات أوكيفينوكي في ولاية جورجيا وافرغلايدس في ولاية فلوريدا. وكانت هذه من أهدافه الأوائل التي حققها.

يقول غودارد: «تعلمت أيضاً الغوص وقيادة الجرار، كما امتلكت جواداً».

وحين بلغ العشرين غاص في بحار الكاريبي والإيجي والأحمر. كذلك أصبح طياراً في سلاح الجو.

وعندما بلغ الحادية والعشرين كان قد زار 21 بلداً. وبعدما أتم الثانية والعشرين اكتشف معبداً وسط أدغال غواتيمالا يعود إلى حضارة مايا القديمة. وفي تلك السنة بدأ التخطيط للهدف الأهم في حياته والذي يحمل الرقم واحد بين مجموعة أهدافه: رحلة استكشاف نهر النيل. وقال غودارد في هذا

الشأن: «وضعت رحلة النيل في أعلى اللائحة لأنها تمثل بالنسبة إلي أهم المناطق الجغرافية في العالم قاطبة. فوادي النيل يشكّل عالماً مصغراً لقارة إفريقيا كلها، ويؤوي حوضه جميع أنواع الطيور والدواب والزواحف والحشرات. وهو يضم أقصر الجماعات البشرية وأطولها. ويجمع نخبة من المثقفين في الخرطوم والقاهرة إلى أفراد القبائل الرحل التي تعيش حياة ريفية مثل شعب دينكا في بلاد السودان. لذلك وجدت تحدياً مثيراً في دراسة أعراق البشر الذين عاشوا على ضفاف نهر النيل».

وصل غودارد إلى منابع نهر النيل في جبال بوروندي بعد بلوغه السادسة والعشرين. وقد رافقه اثنان من فرنسا بأسماء دافي ولابورت وبدا الفريق غير متجانس لأن غودارد كان يتكلم الفرنسية بصعوبة ودافي يتكلم الإنكليزية كتلميذ مبتدئ بينما يتكلم لابورت الفرنسية فقط. وكان لابورت الوحيد الذي يملك خبرة في قيادة الزوارق المائية.

أخبرهم موظفو الحكومة استحالة قيام ثلاثة رجال برحلة في زورق صغير (كاياك) لا يتعدى وزنه 27 كيلوغراماً لقطع مسافة 6670 كيلومتراً. لكن ذلك لم يثنِ عزيمتهم.

عانى النيليون ـ كما دعوا أنفسهم نسبة إلى نهر النيل ـ من هجمات أفراس النهر ونوبات الملاريا والعواصف الرملية التي تعمي الأبصار والانحدارات المائية حيث تتدفق المياه بسرعة هائلة، كذلك من مطاردات الخارجين على القانون الذين لاحقوهم بنار بنادقهم. لكنهم تغلبوا على جميع الصعاب ووصلوا إلى مصب النهر منتصرين بعد عشرة أشهر من بدء الرحلة. ودخلوا في زورقهم الصغير مياه البحر الأبيض المتوسط الزرقاء.

قال غودارد في ذلك: «تعلمت خلال هذه الرحلة الكثير عن نفسي، وعرفت بهجة النجاح ومتعته وكيف يعيش الإنسان حياته عميقة وغنية.

وحفزني نجاحي إلى المضي في تحقيق بقية الأهداف التي وضعتها لنفسي. ولو فكرنا مقدماً بالأخطار التي تكتنف الرحلة والمشاكل التي

ستعترضنا، لربما عدلنا عنها وبقينا داخل الخيمة ولم نحقق أي عمل. لكننا كنا نعيش كل يوم بيومه ونترك للغد ما يخبئه لنا من مفاجآت. ولقد وصلنا إلى غايتنا في النهاية، وهذا في اعتقادي هو السبيل الأفضل في الحياة. علينا أن نعيشها بأجزائها الصغيرة بعد أن نملأها بكل ما نستطيع من النشاط والجد والعلم والمحبة والصداقة».

بعد نجاح غودارد في رحلة النيل تابع بقية أهدافه بهمة ونشاط. فذهب في رحلة مماثلة في زورق صغير عام 1954 وقطع نهر كولورادو (2330 كيلومتراً) الممتلئ بالمنحدرات القاسية، وقطع أيضاً عام 1956 نهر الكونغو الذي يبلغ طوله 4350 كيلومتراً، وقابل سالخي الرؤوس وآكلة اللحوم البشرية في مجاهل أمريكا الجنوبية وبورنيو وغينيا الجديدة. وتسلق جبلي آرارات وكليمنجارو، وقاد طائرات حربية تبلغ سرعتها ضعفي سرعة الصوت. وألف كتاباً بعنوان «زورق يعبر نهر النيل»، وتزوج ورزق خمسة أولاد. وبعدما بدأ حياته المهنية بعلم الإنسان (انتروبولوجيا) مارس مهنة جديدة كصانع أفلام سينمائية ومحاضر. وفي السنوات التالية مؤّل بعثاته الاستكشافية من مداخيل محاضراته وأفلامه.

توصل غودارد حتى عام 1984 إلى تحقيق 106 أهداف من أصل 127 في لائحته. وهو نال التكريم الذي يستحقه كمستكشف، ومن ذلك عضوية الجمعية الجغرافية الملكية في بريطانيا ونادي المستكشفين في نيويورك. وقد نجا غير مرة من المهالك خلال رحلاته الكثيرة.

كانت رحلة نهر الكونغو عسيرة ولقنته درساً قاسياً لن ينساه. بدأ الرحلة برفقة صديقه جاك يوال الذي مات غرقاً بعدما صارع المياه العاصفة. وكانا قطعا معاً شوطاً كبيراً. بعد موت جاك حزن غودارد وغرق في يأس قاتل ووحدة موحشة وهو يتذكر صديقه الذي أمضى معه سنة أسابيع متتالية فأصبحا أقرب من شقيقين. وها قد غيبه الموت فجأة وبقي هو وحده يتذكر ألمه والصعاب التي يمكن أن تعترض سبيله. وقال متذكراً: «لم أعرف كيف أتابع طريقي. وكنت اتفقت مع جاك على أنه في حال حدوث أي خطب يؤخر

أحدنا عن متابعة الرحلة يتوجب على الآخر أن يكملها. وبناءً على وعدي له تابعت السير وحدي».

واصل غودارد رحلته منفرداً فترة أربعة أشهر وتمكّن من إبعاد شبح الوحدة عن نفسه في نهاية الأمر.

تعرّض غودارد 18 مرة لحوادث مهلكة، وأكسبته تلك المهالك خبرة وعلمته أن قيمة الحياة الحقيقية تكون في الاستمتاع بمباهجها مقدار المستطاع. ويقول: «يعيش معظم الناس حياتهم من غير أن يعرفوا آيات الشجاعة والصبر وقوة الاحتمال والجلد، لكني اكتشفت أنه عندما يصبح الإنسان على يقين من دنو أجله يفاجأ برغبة جامحة وإرادة قوية لم يكن يعرف أنه يمتلكهما. وعندما يعبّر عنهما بالعمل يجد أن روحه ارتقت إلى أبعاد جديدة».

كل إنسان يملك أحلاماً وأهدافاً، لكن قلّة تحاول تحقيقها. ولقد كتب غودارد لائحة أهدافه عندما كان صبياً يافعاً، وكانت هذه الأهداف تعكس ميوله وأحلامه في ذلك العمر. وهو يقول: «من المؤكد إني لن أحقق أبداً بعض الأهداف كتسلق جبل إفريست أو تمثيل دور طرزان. فوضع الأهداف لا يعني أبداً أن عليك تحقيقها كلها، لأن بعضاً منها ربما كان غير قابل للتحقيق. لكن هذا أيضاً لا يعني تخليك كلياً عن أحلامك».

وما زال غودارد يشطب بنوداً من لائحته بعد تحقيقها، كما يضيف أهدافاً جديدة كل سنة متحدياً قدراته الشخصية. وهو يقول: «أنا أحاول على الدوام إغناء حياتي عاطفياً وفكرياً وجسدياً». وهو يؤمن بأن التقويم السنوي لإنجازاته يقوده إلى المزيد من الإنتاج والسعادة النفسية.

في كل سنة بين شهري سبتمبر (أيلول) ومايو (أيار) يجمع غودارد أفكاره وأفلامه ويسافر إلى العالم. تنقله محاضراته بين قاعات المدن الكبرى والمتاحف والجامعات والمدارس الثانوية، حيث يشرك الآخرين في خبراته ويشرح لهم فلسفة وضع أهداف للحياة.

وغاية غودارد من سرد قصصه الغريبة أن يثير حماسة الناس لتعيين أهداف لحياتهم ولمزيد من العمل البنّاء.

ولا تنقص غودارد مشاريع مستقبلية، ومنها زيارة جدار الصين العظيم (رقمه 49 على اللائحة) وتسلق جبل ماكنلي (رقمه 23). كما أنه لم يتخلَّ عن أي من أهدافه، بل إنه ينتظر الفرصة السانحة. وهو في أعماق قلبه يؤمن بأنه سيحقق يوماً الرقم 125 على اللائحة: «رحلة إلى القمر».

*

إن من يحدّد أهدافه فهو أيضاً يسلك الطريق إلى إسعاد نفسه.

إذ لا يمكن أن تكون سعيداً إذا عشت حياة تقتصر على ممارسة الأمور الطبيعية كالأكل والشرب والنوم، من دون أن تكون هنالك أهداف تريد تحقيقها.

فلكي تنجح.. وتسعد.. اختر قضية أكبر منك واعمل لها بروح عالية. فسوف تصبح جزءاً منك فيما أنت تناضل لتحقيق أهدافك. وليكن مقياس النجاح لديك ليس ما حققته بل ما كان في مقدورك أن تحققه.

*

وإليك فيما يلي بعض المبادئ في مسألة تحديد الهدف.

أولاً ـ حدّد نوعين من أهدافك.

النوع الأول: هدفك الكبير/ والنوع الثاني أهدافك اليومية.

اسأل نفسك: ماذا أريد أن أكون؟ وأي دور أريد أن أؤديه؟ وماذا أريد أن أعمل؟ ثم حدّد الأهداف الصغيرة التي تؤدي إلى تحقيق ما تصبو إليه..

فمع الاحتفاظ بهدفك الأكبر في الحياة.. ضع أمامك مجموعة من الأهداف الصغيرة التي تقربك لهدفك الأكبر، فإذا كنت من التجار فمن المستحسن تدوين لائحة بالأمور التي تبغيها من الحياة ـ من مثل الصحة، والعلاقات الشخصية التي تقيمها، ومبلغ الدخل الذي ترغب فيه، والمبلغ الذي تودّ ادخاره لضمان الشيخوخة، ونوع المنزل، والسيارة، والمنافع التي

ترغب في توفيرها لكل فردٍ من أفراد الأسرة. هذه هي الغايات الرئيسية التي تحدّدها.

أرسم خطة لسنة واحدة، وخطة لخمس سنوات، واضعاً أهدافاً للإنجاز من أجل التقدم الشخصي، والانضباط الذاتي، وأهداف العمل في اليوم الواحد، وفي الأسبوع وفي الشهر.

وإذا كنت ممن يعمل في مجال الخدمة العامة، فلا بدّ أيضاً من تحديد هدفك الأكبر من جهة، وأهدافك الصغيرة من جهة أخرى.

وكذلك الأمر بالنسبة إلى تحديد المصير بالنسبة إليك فيما يرتبط بعالم ما بعد الموت..

ﺑ ﴿**وابتغِ فيما آتاك الله الدار الآخرة ولا تنسَ نصيبك من الدنيا**﴾[1]،

اجعل الجنة، ورضى الله تعالى هدفك الأكبر، من دون أن تنسى أنك بشر، ومن ثم فلا بد من تعيين أهداف صغيرة لممارسة المعيشة اليومية، والاستمرار في الحياة أيضاً.

كما لا بد من تعيين «الدور» الذي تودّ أن يكون لك في هذه الحياة..

وهذا «الدور» الذي تحدّده لنفسك يمكن تقسيمه إلى مجموعة أهداف صغيرة.

ذلك أن الإنجاز الكبير هو نتاج إنجازات يومية، تماماً كما أن بناء بيت متكامل هو نتاج بناء أساس هنا، وجدار هناك، وباب هنا وشباك هناك.. وهكذا يكتمل البيت..

يقول علماء النفس الاجتماعيون إن القضايا حينما ينظر إليها نظرة أوسع مما يجب فإنها تربك الإنسان، لأنها تغلب حتى على مقدرتنا على التفكير بما يمكن عمله..

---

(1) سورة القصص: 77.

ولذلك كان لا بدّ من تقسيم الهدف الكبير إلى مجموعة أهداف صغيرة، تمثل درجات السلم التي تؤدي بالإنسان كلما صعد على إحداها إلى الاقتراب خطوة إلى السطح..

وإليكم مثالاً على ذلك:

في الخامس عشر من تموز 1982 حقق «دونالد بنيت» رجل الأعمال من سياتل وهو رجل معاق، أحد أحلام حياته عندما وقف على قمة جبل رينيير؛ كان قد تسلق الجبال بساق واحدة، وبذلك كان أول معوق يتسلق الجبل الذي يرتفع 14,410 أقدام، بالحقيقة كان عليه أن يقوم بذلك التسلق مرتين، فقبل ذلك بعام كادت ريح عاصفة تجرف «بنيت» وفريق التسلق الذي يرافقه عن الجبل وكان عليهم أن يتخلوا عن خطتهم قبل وصول القمة بـ 410 أقدام لكن بنيت لم تلن عزيمته، ولسنة كاملة عمل بجد، وفي المحاولة الثانية، وبعد خمسة أيام من التسلق الشاق وصل إلى القمة.

وحينما سألوا بنيت كيف قام بذلك قال: «وثبة كل مرة، تخيلت ألف مرة في اليوم أنني على قمة ذلك الجبل، ولكن عندما بدأت تسلقه قلت لنفسي إن كل شخص يمكنه أن «يحجل» من هنا إلى هناك، وسأفعل ذلك. وعندما أصبح الأمر شديد الصعوبة وكنت منهوك القوى، كنت أنظر إلى الطريق التي أمامي وأقول لنفسي: ما عليك إلاّ أن تخطو خطوة أخرى وباستطاعة كل شخص أن يفعل ذلك، وسأفعله».

إن تقسيم الهدف الكبير إلى عدة أهداف صغيرة، ومن ثمّ تحقيقها واحدة بعد أخرى تعزز ثقة الشخص بنفسه، وتولّد لديه الإيمان بأنه ناجح.

وبهذا فإن سلسلة من المكاسب الصغرى توفر أساساً من طوب البناء الراسخ. وكل مكسب يحافظ على المرابح، ويجعل الرجوع إلى الأحوال السابقة أكثر صعوبة. كما أن التجارب المصغرة توفر معلومات جديدة، وتيسر التعلم والتكيف..

ثانياً ـ اجعل من أهدافك عادة يومية للتفكير بها.

اكتب هدفك الكبير، ثم أهدافك الصغيرة في دفتر الذكريات، وراجعه كل يوم، أو كل ليلة، وذكّر نفسك بأن تحقيق أهدافك سوف يشبع رغباتك.. وأنك مثل غيرك من الناجحين قادر على ذلك، إذا واصلت في العمل والنشاط. وبذلك تكوّن «وعياً بالنجاح» في عقلك الباطن. وسوف يساعدك عقلك الباطن في تنفيذ الأفعال، وردود الأفعال التي ستقودك إلى النجاح..

ثالثاً ـ حاول أن تختار أهدافك بحيث تتناسب مع طاقاتك المعنوية، وقدراتك الشخصية. أو حاول أن تكتسب المهارات اللازمة لتحقيق أهدافك بعد تعيينها.

إن معرفة القدرات الشخصية، وتناسبها مع الأهداف المحددة، تعطي قوة كبيرة للشخص في تحقيق الأهداف.. وقد تكون الرغبة مؤشراً جيداً في ذلك، لأنها تكشف عن وجود موهبة معينة لديك.

وفي الحقيقة أن مواهب الناس تختلف وتتباين، وكذلك رغباتهم. وإذا اختار المرء هدفه وكان متناسباً مع مواهبه ورغباته يكون أقرب إلى تحقيقه من أن يختار هدفاً لا يملك موهبة أولية فيه، ولا رغبة أكيدة لتحقيقه..

ومن هنا فإن مَنْ يفشل لا يعني أنه فاشل في كل عمل، فلربما تكون مواهبه في عمل آخر.

في مسرحية «هاملت» يقول شكسبير «كن صادقاً مع ذاتك، وعندئذٍ لا يمكن أن تكذب على أيّ إنسان».

وذلك يتطلب أن يكون الإنسان منسجماً مع أعمق قناعاته وإمكاناته..

إن كل الأبحاث حول النجاح تؤكد على أهمية الرأي القائل بأن على الإنسان أن يتعلم ما يجد نفسه أهلاً له، بدل أن يترك للناس، وحتى للمخلصين منهم كالمربين والأصدقاء والأهل، أو الدوافع الاقتصادية لتقرر أهدافه في المدى البعيد.

كم من أناس خسروا النجاح لأنهم لم يختاروا أهدافهم وفقاً لميولهم الطبيعية في الحياة. فبقوا مشدودين إلى أهداف لا يحبون تحقيقها، بينما كانوا يحبون تحقيق أهداف لم يكونوا مشدودين إليها..

لقد قال أحدهم: «لقد وجدت صعوبة بالغة في متابعة الدراسة في الأكاديمية البحرية، لأن هذا الهدف لم يتحدد لي بناء على رغبتي في ذلك، بل بسبب رغبة والدي فيه.

فانحرفت عن اهتمامي الطبيعي الأساسي ألا وهو العلاقات الإنسانية ولئن تكن وظيفتي في البحرية علمتني الانضباط الشخصي ووضوح الرؤية، والعلم الجماعي، إلاّ أنها أخرتني ربع قرن عن ممارسة المهنة التي أهواها حقاً، والتي أستطيع من خلالها التعبير عن مواهبي».

رابعاً ـ لا تتراجع عن أهدافك.

حينما تحدّد أهدافك، تكون قد قطعت نصف الطريق إلى تحقيقها ويبقى عليك تكملة الباقي. وهذا يتطلب في الدرجة الأولى عدم الانحراف عنها في وسط الطريق.

فمن عوامل الفشل الرئيسية أن تترك أهدافك قبل تحقيقها.

إذ ما الفرق بين مَنْ لم يحدّد لنفسه هدفاً في الحياة، ومن حدّد ذلك، ولكنه انحرف عنه في ما بعد؟

خامساً ـ ضع نتائج أهدافك نصب عينيك.

تصوّر وضعك إذا بلغت هدفك، لكي تنشدَّ إليه بكل وجودك.

إن مدمني العمل يكرسون أنفسهم للعمل النشط، ولكن المتفوقين تهمهم نتائج أعمالهم وهم يعملون من أجل أهداف تساهم في تحقيق ذواتهم. وفي إمكانهم رؤية النهاية التي ينشدون والسبل التي تؤدي إليها.

كان جيم غراي عامل أسلاك في مصلحة الهاتف ورغب في أن يصبح مشرفاً على الصيانة، إلاّ أنه كان يفتقر إلى الأقدمية ولا أمل له في الترقية. وبغية لفت نظر رؤسائه ركّز كل طاقته ليكون أفضل حرفي في مجموعته.

وهو يقول: «جلّ ما توجّب عليّ فعله أن أثبت أن جيم غراي والعمل الجيّد صنوان».

لاحظ الموظفون الكبار في الشركة إنجازات جيم، وعرفوا أنه حتى حين يعمل في فتحة أرضية للهاتف فلم يكن أحد يدخل لمساعدته لأنه يؤدي عمله على أكمل وجه. وهكذا نقل جيم من قسم التركيب إلى قسم الصيانة، ثم عيّن مدرباً لتقنيين جدد. وسرعان ما رقي إلى رتبة مشرف على الصيانة فحقق الحلم الذي كان يدغدغ مخيلته منذ وقت بعيد.

إن المتفوقين لا يعيرون اهتماماً للثغرة المثبطة بين ما هم عليه وما يرغبون في الوصول إليه. وهم ـ مثل جيم ـ يضعون نصب أعينهم أهدافاً تتماشى مع تطلعاتهم، وهذا ما يدعوه أحد أصحاب شركة كبرى للمحاسبة «أحلاماً لها مواعيد قصوى للتحقيق».

سادساً ـ اصعد كلّما صعدت بك الأهداف.

عندما تمارس عملاً معيّناً باحتراف ـ وليس من باب المساهمة الهاوية ـ فإن الأمور ستقودك في وقت قصير من وضع إلى آخر، وستلتقي أناساً من نمط آخر، وتتعلم أشياء جديدة، وسوف تسمع بفرص جيدة في حقلك لم تكن تعرفها. والمطلوب هنا أن تصعد مع الفرص، كلما صعدت بك.

إن الشخص الذي يبدأ كتابة مواضيع بسيطة في المجلات الثقافية يجب أن يحاول تأليف كتاب بعد فترة من الزمن.

ولا بدّ هنا من الاستفادة من كل مجال تعليمي متاح لك.

فما دام الهدف يتطلب مثلاً دراسة عالية، فليكن ذلك.

إن الهدف ليس محطة تصل إليها، بل هو دائماً رحلة إلى الأعالي.

❁

نافس الآخرين بالنشاط والعمل

- لا مجد كمجد العمل.
  ولا ذل كذل العجز.

- النشاط والمثابرة هما طرفا سلم النجاح.

- ليس النجاح، إلاّ العمل الناجح.

- عندما تعمل، فإن الشمس والارض والرياح والنجوم والبحار تعمل معك.
  وعندما تتوقف، تستمر تلك في أعمالها.. وتتخلّف أنت.

سأل أحد التجار الجدد، تاجراً ناجحاً:

«ما هو أفضل عمل يدر المال»؟

فأجابه قائلاً: «كل الأعمال تكسبك المال، فلا شيء في الحياة إلاّ ويمكن الحصول من خلاله على المال. ولكن بشرط واحد هو أن تقف وراء عملك».

إن سرّ النجاح يكمن في جملة: «أن تقف وراء عملك». فأي أمر يكون فيه المرء جاداً لا بدّ من أن يحقق أهدافه منه.

فالعمل المستمر يكسب صاحبه الخبرة اللازمة، ويدفعه إلى تجاوز العقبات، ويعوض عن خسائره.

وطبيعي أن ذلك ليس خاصاً بالمال وحده، وإنما يعم كل الأهداف التي يسعى إليها الناس.

*

حقاً إن الحياة تقوم على العمل.

ألا ترى كيف أنه لا يتحرك ساكن بدون تحريك؟

ولا ينمو زرع بدون زارع.

ولا يقوم بناء بدون بنّاء.

وهكذا فلا يتحقق شيء ـ مهما صغر أو كبر ـ من دون عمل عامل وفعل فاعل.

تلك هي سنّة هذه الحياة، حيث لا يحصل شيء إلاّ وهو نتاج من شخص. فحتى هذا القلم الذي أخط به الآن هذه الجمل لم يكن باستطاعته أن يرسم حرفاً واحداً لولا أن يدي تحركه على الورق. وحتى أنت لم يكن باستطاعتك أن تقرأ ما كتبته لولا أنك قمت بعدة أفعال، فقد أخذت الكتاب بيدك، وفتحته، ونظرت فيه..

إن العمل إذاً هو صانع الأمجاد، وما من شيء نلمسه، أو نراه، أو نتذوقه، إلاّ وهو نتاج سلسلة طويلة من الأعمال.. فحبة قمح واحدة تأكلها أنت تسبق حصولك عليها عشرات من الأعمال، ومئات من العاملين ولو أن أحدنا تتبع رحلتها، منذ أن كانت بذرة، ومن قبل حيث كانت نبتة، ثم عندما زرعت في الأرض، وجرى حرثها، وسقيها، وتتبع العاملين والعمليات، والآلات التي استخدمت والذين جلبوها، والذين صنعوها وكذلك، حصادها، وحملها، ونقلها، وطحنها، ومن ثم طبخها، وحملها لرأيت كيف أن مئات الأيدي قد عملت في حبة القمح هذه حتى حصلت عليها بكدّك، وأكلتها..

هذا بالإضافة ما للشمس، والرياح، والسحاب، والأرض من دور كبير في أمثال هذه الأمور..

فلولا العمل لانقرض الناس من العالم ـ كما يقول الصينيون ـ.

وفي الحق فإن أهم ما في الحياة هو العمل، بدليل أن كل شيء له مقدمة، فالعلم مقدمة للعمل، وإلاّ كان وبالاً على الإنسان، والتخطيط مقدمة للعمل، وإلاّ كان تضييعاً لعمر الإنسان، والتفكير مقدمة للعمل، وإلاّ كان تشغيلاً للإنسان، وحتى الإيمان فهو مقدمة للعمل، فإن العقيدة لا تكون عقيدة إذا لم تتحول إلى عمل يومي، وممارسة هادفة.

فـ «الإيمان عمل كله»[1]، كما يقول الحديث الشريف.. ولذلك فإنه «لا

---

(1) البحار، ج69، ص 23.

يقبل إيمان بلا عمل، ولا عمل بلا إيمان»[1] بل إنه «ملعون من قال: الإيمان قول بلا عمل»[2].

وكما في الإيمان، كذلك في العلم، إنه مقدمة للعمل بل العلم هو العمل ـ كما قيل ـ فأحدهما يؤدي إلى الآخر، بل إنهما لمتحدان حتى في اللفظ، الفرق بينهما مجرد اختلاف يسير في موضع اللام والميم، ضع الميم قبل اللام أو بعده يصبح أحدهما هو الآخر وعلى كل حال فلا قيمة للعلم إطلاقاً إن لم يعقبه العمل.

فـ «العلم رشد لمن عمل به»[3] أما الذي لا يعمل به فهو مجرد لغو.

فـ «علم لا يصلحك ضلال، ومال لا ينفعك وبال»[4] وهكذا فإن «أحسن العلم ما كان مع العمل»[5] لأن «ثمرة العلم العمل للحياة»[6].

وكما في الإيمان والعلم كذلك في التخطيط. إن الذي يخطط كثيراً ويعمل قليلاً، هو مجرد موظف لدى وزارة التخطيط: ليس إلاّ مجرد عامل مثل أي عامل آخر..

إن النجاح يعتمد في 99٪ منه على العمل، أمّا الواحد في المائة الباقي فهو يعتمد على الظروف التي لا قبل لنا بها..

إن الحظ ـ بمعناه العامي ـ ليس موجوداً، إلاّ لواحد من عشرة ملايين، وحتى في ذلك الواحد فإنه يعطي للشخص وظيفة أمّا الاحتفاظ بها فهو بحاجة إلى العمل..

إن نظرة فاحصة ترينا أن عظماء التاريخ لم يكونوا رجال حظ، أو لهو أو

(1) كنز العمال، ج١، خ 59.
(2) البحار، ج69.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 337.
(4) المصدر نفسه.
(5) المصدر نفسه، 2/ 420.
(6) المصدر نفسه، 3/ 329.

ترف، ولم يكونوا مجرد مفكّرين، بل كانوا رجال عمل وجد وكفاح وتحدي المشاكل، وتحمل الصعاب، والأنبياء منهم كانوا رجالاً مثل الآخرين في مشيهم بحسب سنن الله تعالى: **﴿قل إنما أنا بشر مثلكم﴾**[1] إنهم كانوا يأكلون الطعام ويمشون في الأسواق، ويعملون بأيديهم وجوارحهم، شأنهم في ذلك شأن غيرهم..

إن العمل شيئان: قانون الحياة للنجاح، وثمرة الحياة أيضاً، ولولاه لكانت الحياة سأماً بلا حدود، وكَلاً بلا نهاية. ألا ترى أنك حينما تذهب لقضاء إجازتك، تبحث أيضاً عن عمل ما تؤدّيه؟ وألا ترى السجن «قبر الأحياء» بحسب تعبير النبي يوسف (ع) لأنه لا مجال فيه للعمل؟

حقاً إن من لا يعمل يتعب كثيراً، فمن يمضي يومه بحثاً عن عمل خفيف يعود إلى بيته مرهقاً..

لقد خلق الله الطبيعة للإنسان، ولكنه كلّفه تهيئتها لكي يستطيع الاستفادة منها عن طريق العمل..

يقول الحديث الشريف: «اعتبر يا مفضّل! بأشياء خُلِقت لمآرب الإنسان، وما فيها من التدبير، فإنه خُلِقَ له الحب لطعامه، وكُلِّفَ طحنه وعجنه وخبزه. وخُلِقَ له الوَبَرُ لكسوته، فكُلِّفَ ندفه وغزله ونسجه. وخُلِقَ له الشجر فكُلِّف غرسها وسقيها والقيام عليها. وخُلِقَت له العقاقير لمدواته، فكُلِّفَ لقطها وخلطها وصُنعها. وكذلك تجد سائر الأشياء على هذا المثال. فانظر! كيف كُفِيَ الخلقة التي لم يكن عنده فيها حيلة، وتُرِكَ عليه في كل شيء من الأشياء موضع عملٍ وحركة لما له في ذلك من الصَّلاح، لأنّه لو كُفِيَ هذا كلّه، حتى لا يكون له في الأشياء موضع شغلٍ وعملٍ، لما حملته الأرض أشراً وبطراً، ولبلغ به كذلك إلى أن يتعاطى أموراً فيها تلف نفسه. ولو كُفِيَ الناس كل ما يحتاجون إليه. لما تهنأوا بالعيش، ولا وجدوا له لذة؟ ألا ترى لو أن امرءاً نزل بقومٍ فأقام حيناً بلغ جميع ما يحتاج إليه من مطعم

---

(1) سورة الكهف: 110.

ومشرب وخدمة، لتبرّم بالفراغ، ونازعته نفسه إلى التشاغل بشيء؟ فكيف لو كان طول عمره مكفياً لا يحتاج إلى شيء؟

وكان من صواب التدبير في هذه الأشياء التي خلقت للإنسان أن جعل له فيها موضع شغل لكيلا تبرمه البطالة، ولتكفّه عن تعاطي ما لا يناله، ولا خير فيه إن ناله[1].

والأمر لا يقتصر على الإنسان وحده، فالمخلوقات كلها يجب أن تعمل لتعيش «انظر إلى العصافير كيف تطلُبُ أكلها بالنهار، فهي لا تفقده، ولا هي تجده مجموعاً مُعَدّاً، بل تناله بالحركة والطلب، كذلك الخلق كلُّه؛ فسبحان من قدَّر الرِّزق.. فلم يجعل ممّا لا يُقدر عليه، إذ جعل للخلق حاجةً إليه، ولم يجعله مبذولاً وينال بالهوينا، إذ كان لا صلاح في ذلك، فإنه لو كان يوجد مجموعاً معدّاً كانت البهائم تتقلّب عليه ولا تنقلع حتى تبشم فتهلك. وكان الناس أيضاً يصيرون بالفراغ إلى غاية الأشرِ والبطر، حتى يكثر الفساد ويظهر الفواحش»[2].

فالعمل أساس التكوين، ومن أجل أدائه جعل الله **﴿النهار نشوراً﴾**[3]، **﴿لتبتغوا من فضله﴾**[4].

ولهذا كان «طلب الحلال فريضة على كل مسلم ومسلمة»[5]، يقول ربنا: **﴿فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله﴾**[6] ألا يعني ذلك أن «طلب الكسب فريضة بعد الفريضة»[7].

لقد وردت مادة «عمل» بمشتقاتها المختلفة ثلاثمائة وثمانية وخمسين مرة

---

(1) البحار، ج3، ص 86.
(2) البحار، ج3، ص 106.
(3) سورة الفرقان: 47.
(4) سورة القصص: 73.
(5) البحار، ج66، ص 314.
(6) سورة الجمعة: 10.
(7) البحار، ج 103، ص 17.

في القرآن الكريم، وفي كثير منها جاءت بصيغة الأمر الصريح مثل قوله تعالى:

﴿يا قوم.. اعملوا على مكانتكم إني عامل﴾[1].

وقوله: **﴿يا أيها الرسل كلوا من الطيبات واعملوا صالحاً﴾**[2].

وقوله: **﴿وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون﴾**[3].

وهذا العدد لا يتجاوزه إلاَّ مادة «علم» التي وردت ستمائة وثلاثة وعشرين مرة..

غير أن دور العلم هو دور مقدماتي، فهو وسيلة للعمل، ولذلك فإن «العلم يرشدك، والعمل يبلغ بك الغاية»[4]، «فإذا أحببت أن تكون أسعد الناس بما علمت فاعمل»[5] ولهذا كان «علم بلا عمل كشجر بلا ثمر»[6] أو «كقوس بلا وتر»[7].

والعمل ـ على كل حال ـ هو الطريق الطبيعي إلى النجاح..

يقول «ماردن»: «إن الشعار الذي طالما ألهب عظماء العالم، غالباً ما يعطينا فكرة عن الطريق الذي سلكوه لإيجاد أماكنهم، ولقد كان هذا الشعار يتشكل من ثلاث كلمات..

العمل.. ثم العمل.. والعمل دائماً..».

فلا نجاح إلاَّ بالعمل المتواصل، بدليل أن نقيضه وهو الكسل يؤدي إلى القضاء على نجاحات الآخرين، فلرب ابن عامل يرتقي مدارج النجاح بعمله

(1) سورة هود: 93.
(2) سورة المؤمنون: 51.
(3) سورة التوبة: 105.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم.
(5) المصدر نفسه، 3/ 6.
(6) المصدر نفسه، 4/ 350.
(7) المصدر نفسه، 4/ 350.

وكدّه وتعبه، بينما يأتي ابنه ليهدم ما بناه أبوه بكسله، وسأمه ولهوه ولعبه..

فمن يتكاسل يغل يده عن العمل، ومن يغل يده عن العمل ينحدر إلى الغفلة، ثم ينحدر من الغفلة إلى الملل، ومن الملل إلى موت القلب، ثم يعلن حينئذٍ عن فشله..

إن الذي لا يعمل ليس فقط لا يستحق النجاح، بل لا يستحق الحياة أيضاً لأن الله تعالى جعل الأرزاق ثمناً للأعمال.. ولهذا فإنه **﴿ليس للإنسان إلاّ ما سعى﴾**[1].

وقد روي أن رجلاً جاء إلى رسول الله (ص) فقال: يا رسول الله (ص) ما طعمت طعاماً منذ يومين.. فقال له النبي (ص): عليك بالسوق[2].

والثواب أيضاً هو نتاج العمل، وليس الأمل الكاذب.. يقول رسول الله (ص): «إن من الذنوب ذنوباً لا يكفّرها صلاة ولا صدقة. قيل يا رسول الله (ص) فما يكفّرها؟ قال: الهموم في طلب المعيشة»[3].

صحيح أن الله يرزق، ولكن الوسيلة على الإنسان، فحتى من أراد الله إطعامه ربطه بعمل ما..

يقول الشاعر:

توكّلْ على الرّحمٰن في الأمر كلّه
ولا ترغبن في العجز يوماً عن الطلبْ
ألم تر أن الله قال لمريم
وهزي إليك الجذع يساقط الرّطبْ
ولو شاء أن تجنيه من غير هزّة
جنته، ولكن كل رزق له سببْ

(1) سورة النجم: 39.
(2) سفينة البحار، ج1، ص 584.
(3) المستدرك، ج2، ص 417.

وقد قيل إنه حتى السلحفاة يجب أن تخرج رأسها لكي تتلمس طريقها إلى الطعام..

وروي أن الحواريين اتبعوا عيسى (ع) وكانوا إذا جاعوا قالوا: يا روح الله جعنا، فيضرب بيده على الأرض فيخرج ما يأكلون. وإذا عطشوا يقولون يا روح الله عطشنا، فيضرب بيده على الأرض، فيخرج ماء فيشربون، فقالوا: يا روح الله: من أفضل منا، إذا شئنا طعمنا، وإذا شئنا سقيتنا وقد آمنا بك واتبعناك.

فقال (ع): «أفضل منكم من يعمل بيده ويأكل من كسبه»[1].

يقولون: «يربح المرء نصف المعركة بمخيلته الخصبة، وأمّا ربح النصف الآخر فإنّه يتوقّف على العمل على تحقيق المشروعات التي ترتسم مخططاتها في الذهن، لأن فكرة واحدة قابلة للتنفيذ خير من مئة فكرة يهمل صاحبها تنفيذها».

يحفل تاريخ الأعمال بأمثلة من هذا النوع. فالراديو لم يكن من اختراع ماركوني؛ فقد سبقه رجل إلى اكتشاف مبدأ البرق اللاسلكي، وسلخ عشر سنين في تجارب واختبارات متقطعة، وازدحمت في رأسه الأفكار والمشروعات والمخططات ولكنه لم يعمل بما خطط له وفكّر... وجاء ماركوني فما إن التمعت الفكرة في خاطره حتى وضعها موضع التنفيذ فكانت النتيجة ثروة لماركوني تقدر بعشرات الملايين.

وتولستوي نفسه سلخ عشرين عاماً من عمره في دغدغة حلم جميل: إن الفلاح الروسي جاهل متأخر مظلوم، ومن حقّ هذا الفلاح أن يتعلم ويتحرر ويستمتع بمباهج الحياة. ولو لم يقيض للكاتب الشهير هذا من يدله على الطريق لبقيت فكرته الرائعة تدور في رأسه. فقد تزوّج الرجل بامرأة ذكية، وما إن أسر إليها بهاجسه هذا حتى صفقت للفكرة واقترحت على زوجها أن يبدأ العمل فوراً ويضع روايات اجتماعية يصوّر فيها حالة الفلاح ويضمنها

(1) سفينة البحار، ج2، ص 478.

دعوة صريحة إلى تحرير الفلاحين. وقد كان ذلك، فلولا تلك المرأة لبقيت فكرة زوجها رهينة رأسه، ولما كان له في دنيا الأدب والاجتماع الشأن الذي له.

إذا سألت رجلاً من رجال الأعمال: ماذا تأخذ على الذين يعرضون عليك أفكاراً ومشاريع؟

لأجابك أنّه يأخذ عليهم أمرين: الأوّل أنهم يتقدمون بمشاريع وآراء غامضة، غير مدروسة، والأمر الثاني أنهم يقولون ولا يفعلون.

وفي الحقيقة فإن الإقدام هو مفتاح النجاح. وقد عرّف القاموس الإقدام بأنّه «الشروع في العمل دونما تردّد» أو كما قال أحدهم: «الإقدام أن تعمل فوراً ما تقتضيه الحال».

وجملة «ما تقتضيه الحال» هي محور المسألة كلّها. فالعالم يزخر بالرجال والنساء الذين «تكثر حركتهم وتقل بركتهم» لا لشيء إلاّ لأنّهم لا يعملون فوراً ما تقتضيه الحال.

إن الإقدام ليس موهبة، كما قد يتبادر إلى الذهن، فالمرء يكتسبه اكتساباً بالمران الطويل النفس. ولا يكفي أن تقدم على أمر بل يجب أن يسبق إقدامك تحديد قاطع «لما تقتضيه الحال»، فعمل المناسب في الوقت المناسب ليس نقطة الانطلاق، إنّه نتيجة التفكير السليم، والاختيار الموفق لأفضل الإمكانات. وهذا ما يسمونه سرعة المبادهة.

*

والآن ماذا يجب علينا مراعاته في مجال العمل؟

والجواب:

أولاً ـ اعمل بجدية كاملة.

إن الحياة ساحة سباق، من جدّ أكثر ربح السباق وإلاّ فلربما يخسره..

فليس العمل وحده مطلوباً بل الجدّ فيه أيضاً..

يقول الإمام علي (ع): «إن كنتم للنجاة طالبين، فارفضوا الغفلة واللّهو والزموا الاجتهاد والجد»[1] فقد «قرن الاجتهاد بالوجدان»[2] فإن «من أعمل اجتهاده بلغ مراده»[3]، فكل «من بذل جهد طاقته بلغ كنه إرادته»[4] أما «من ضعف جدّه قوي ضده»[5] و «ما أدرك المجد من فاته الجد»[6].

إن النجاح يأتي حتماً مع الجد والاجتهاد والمثابرة.

كان أبراهام لنكولن الرئيس الأمريكي الأسبق، يودّ أن يصبح محامياً مهما كلّف الأمر، فكان يسير على قدميه 44 ميلاً ليقترض مجلداً من «تعليقات بلاكستون». فضلاً عن سيره تسعة أميال يومياً لمتابعة الدروس في كوخ خشبي بدائي. ففي سبيل تحصيل العلم، كان يستعذب بذل جهد جسدي وعقلي مهما كبر. كان يرى نفسه يحصل على خلفيّة من المعرفة والاختبار تؤهله للقيام بأمور كبيرة في الحياة.

إن من المهم أن لا يقصّر الإنسان في أداء واجبه، لأن «من قصّر في العمل ابتلي بالهم»[7] ـ كما يقول الحديث الشريف ـ.

ثانياً ـ اعمل في كل وقت.

من يريد النجاح فهو لا يهتم بالزمان والمكان، فكل الأزمنة لديه هي ظروف جيدة للعمل. وكل الأمكنة كذلك.

هكذا نرى اليابانيين، فهم جاهزون للقيام بأعمالهم التجارية في أي مكان، يقول مراسل مجلة «بانكوك اكونميست» بينما كان رجل الأعمال البريطاني ك.م. فوغ يرتاح إلى حافة حوض سباحة في كوالالمبور بماليزيا

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 3/ 21.
(2) المصدر نفسه، 4/ 494.
(3) المصدر نفسه، 5/ 218.
(4) المصدر نفسه، 5/ 368.
(5) المصدر نفسه، 5/ 213.
(6) المصدر نفسه، 6/ 65.
(7) نهج البلاغة، الباب الثالث 127.

سبح إليه أحد اليابانيين وشرعا في الحديث. وقد جاء في رسالة وجهها فوغ إلى صحيفة «التايمز» في لندن: «حالما توصلنا إلى الاتفاق على بعض النقاط ذات المصلحة المشتركة سحب الياباني من سرواله بطاقة مخلقة ضد الماء تتضمن اسمه وعنوانه التجاري، وناولني إياها. فما حظنا من النجاح يا ترى أمام مثل هذه المنافسة؟».

ثالثاً ـ داوم على العمل.

كما لا يثمر الشجر إلاّ بالاستمرار في رعايته، وسقيه، كذلك لا يثمر العمل إلاّ بالاستمرار فيه أو المداومة عليه.

يقول الإمام علي (ع): «اعلم أن لكل عمل نباتاً، وكل نبات لا غنى به عن الماء، والمياه مختلفة، فما طاب سقيه، طاب غرسه وحلت ثمرته، وما خبث سقيه خبث غرسه وأمرّت ثمرته»[1].

وهكذا فإن «أحب الأعمال إلى اللّه تعالى ما دام عليه العبد، وإن قلّ»[2].

وعلى الأقل فلا بد من الاستمرار على العمل، سنة كاملة..

يقول الحديث الشريف: «إذا كان الرجل على عمل فليدم عليه سنة ثم يتحول عنه إن شاء إلى غيره»[3].

وبكلمة فإنه «قليل تدوم عليه أرجى من كثير مملول منه»[4].

فلا قيمة للعمل الذي تتركه في منتصف الطريق، كما لا قيمة لبيت لم يستكمل بناؤه، ولا لفاكهة لم يتم نضجها..

يقول الحديث الشريف: «الأمور بتمامها، والأعمال بخواتيمها»[5].

---

(1) نهج البلاغة، الباب الأول 154.
(2) الكافي، ج2، ص 82.
(3) المصدر نفسه، ج2، ص 82.
(4) نهج البلاغة، الباب الثالث 278.
(5) قرب الإسناد، ص 19.

لقد لخص أستاذ فيزياء صيغة نجاحه بأنه: «العمل الدؤوب المتماسك مع القدرة على الريادة والسبق» وهو يقر بأنه يعمل نحو مائة ساعة في الأسبوع في حقل اختصاصه..

رابعاً ـ اعمل الأحسن دائماً.

اختر في أعمالك أفضل الخيارات المتاحة، وهذا يتطلب أن تكون ممن جعل سياسته أن يفعل «الأحسن» دائماً..

إن مما لا شك فيه هو أن الإنسان يمتلك في إنجاز الأعمال أكثر من طريقة، فإذا كان قراره أن يختار أفضل الأمور، فإنه يعمل الأحسن مما يعني أنه يكون في حالة تقدم دائم..

يقول ربنا تعالى: **﴿تبارك الذي بيده الملك وهو على كل شيء قدير الذي خلق الموت والحياة ليبلوكم أيكم أحسن عملاً﴾**[1].

خامساً ـ ادخل من الأبواب الطبيعية.

إن الأعمال كالمغارات، لها مداخلها الطبيعية، ومن يريد أداء عمل معين فعليه أن يفكر جيداً في مداخله كما يفكر فيه أيضاً..

يقول ربنا تعالى: **﴿ليس البرّ بأن تأتوا البيوت من ظهورها، ولكن البرّ من اتقى وأتوا البيوت من أبوابها﴾**[2].

وقد جاء في الحديث الشريف: «يعني أن يأتي الأمور من وجهها أي الأمور كان»[3].

ذلك أن «من طلب الأمر من وجهه لم يزلّ (أي لم يتعرض للزلل) فإن زلّ لم تخذله الحيلة»[4].

---

(1) سورة الملك: 1 ـ 2.
(2) سورة البقرة: 189.
(3) تفسير العياشي، ج1، ص 85.
(4) الدرّة الباهرة، ص 38.

أمّا «من لم يعرف الموارد أعيته المصادر»[1].

إن الدخول الصحيح في العمل كالخروج الصحيح منه ضروري لحسن الإنجاز وتحقيق الأهداف.

يقول ربنا تعالى: ﴿**وقل: رب أدخلني مدخل صدق، وأخرجني مخرج صدق، واجعل لي من لدنك سلطاناً نصيراً**﴾[2].

سادساً ـ اعمل مع فترة انتباهك الطبيعية وليس عكسها.

يقول الطبيب النفساني ليون تيك مؤلف كتابي «الأهداف» و «الخوف من النجاح»: «لنفترض أن طول مدة الانتباه لديك عشر دقائق وأمامك عمل يتطلب إنجازه ساعة. حالما يبدأ عقلك بالشرود توقف عن العمل لمدة ثلاثين ثانية تؤدي خلالها أي عمل من شأنه أن يقوّي الدورة الدموية، كأن تقفز في الهواء أو تذهب لإحضار كوب من الماء أو تركّز قطعة من أحجية مجزّأة. بعد ذلك تابع عملك مركزاً عليه كل انتباهك لمدة عشر دقائق. وهكذا إلى أن تنجزه، فتكون أضعت ثلاث دقائق فقط من أصل ستين».

سابعاً ـ أحب عملك، أو بدّله إلى عمل تحبه.

حينما تعمل عملاً تحبّه، فإنك ستؤديه بجودة وإتقان، وذلك شرط نجاحه.

يقول أحد الناجحين: «من المهم إذا لم تكن سعيداً في عملك أن تتركه وأنت لا تزال مرناً في بداية العمر، قادراً على محاولة القيام بأعمال جديدة، وحتى إن كان أجرك مغرياً، ولا تجد عملك مثيراً فيجب أن تتركه، إذ ليس في إمكان أحد أن يجلي في عمل مدة طويلة إذا كان لا يحبه». لقد قال «والت ديزني»: «لتنجح في أمر ما عليك أن لا تقلق، بل اعمل بالفكرة التي تعطيك المرح، واشتغل بما ترتاح إليه».

---

(1) المصدر نفسه، ص 40.

(2) سورة الإسراء: 80.

إن من يختار مهنة لا يحبها فهو لن يؤدي منها إلاّ بمقدار إسقاط الواجب، ولذلك فهو لن يستطيع تنميتها بشكل جيد. بينما الناجحون يختارون عملاً يحبونه وهم ينشدون الرضا الداخلي وليس المكافآت الخارجية كالزيادات والترقيات والمناصب وفي الغالب فإنهم يحصلون على الأمرين..

لقد عرفت رجلاً كان يرتبط بالتربية، وكتب العلاقات الإنسانية ولكنه اختار نشر الكتب الصناعية، وكانت النتيجة أنه بقي عشرين عاماً يجر نفسه خارج فراشه كل يوم من أجل عمل لا يهتم له، بالإضافة إلى أن تلك المهنة لم تؤمن له الدخل المنشود، ولو أنه اختار ما أحبه فعلى الأقل كان يحصل على الرضا ولكان أسعد حالاً وأوفر حظاً ونجاحاً.

ثامناً ـ انبذ التردد في الإقدام على الأفعال.

فدواء الكسل الذهني والروحي هو العزم الواضح على الفعل، فالمرء لا يقدر على القيام بكل الأمور في آن واحد، ولكن في مستطاعه أن ينهض بأمر واحد يتبعه آخر فآخر، وتذكر أن اتخاذ قرار خاطئ أفضل من عدم الاختيار أصلاً.

تاسعاً ـ اعمل فوق ما هو مطلوب.

بعد تخرجه في كلية الأعمال التابعة لجامعة هارفرد، باشر فيكتور كيام العمل لدى شركة «ليفر براذرز» لتوزيع أدوات الصحة والتجميل على محلات البيع بالتجزئة. ولم يكن تحرى موهبته في البيع، إلاّ أنه عقد العزم على النجاح. وفي حين خصص زملاؤه ثلاثين أو أربعين ساعة للعمل الأسبوعي، ظلّ هو يعمل اثنتي عشرة ساعة يومياً ستة أيام في الأسبوع. وهكذا تجاوز المطلوب وتسلّق سلم النجاح في تلك المؤسسة. حتى أصبح رئيس شركة «منتوجات رمنغتون».

*

ولا بدّ هنا من التنويه بأن بعض الناس يبرز تقاعسه عن العمل بعدم امتلاكه للوسائل اللازمة له، فقد يقول كيف أدبّر مركزاً أنطلق منه، وكيف لي

الحصول على «محل» في المناطق الناجحة وأنا لا أملك مالاً؟ وكيف أبدأ، والبداية بحاجة إلى أدوات؟ أو من أين آتي بالرأسمال المطلوب؟

وفي الحقيقة فإن رأسمال الإنسان الحقيقي ليس ماله، بل نشاطه، ووسيلته في ذلك إرادته، والمحل الذي ينطلق منه هو بيته. وأدواته ساعات الليل والنهار.

كم من أناس نجحوا في العمل التجاري انطلاقاً من بيوتهم؟

إن أكثر قطاعات العمل التي تشهد نمواً سريعاً في العالم اليوم مو قطاع الأعمال المنزلية. سواء لمن يملك وسائل حديثة مثل الكمبيوتر ـ والإنترنت، أم لمن لا يمتلكها.

وعلى الرغم من صعوبة إيراد إحصاءات دقيقة في هذا المجال فإن التقديرات تشير إلى أنه في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها فإن ما يزيد على خمسة عشر مليون شخص يكسبون أرزاقهم في منازلهم. ويزداد اهتمام الناس بوظائف يحبونها، تخولهم التحكم بأوقات عملهم ومداخيلهم. وإذ تتجه الولايات المتحدة نحو اقتصاد يعتمد تحليل المعلومات والخدمات الشخصية، فقد تولَّدت فرص عمل جديدة مربحة. فبحسب دراسة أجرتها مؤسسة «AT & T» عام 1986 تبيّن أن 41 في المئة ممن يعملون داخل منازلهم يكسبون 30 ألف دولار أو أكثر سنوياً. فلا عجب أن يظهر أحد استطلاعات الرأي أن العمل داخل المنزل هو الحلم السري لثلث العمال الأمريكيين.

وفيما يلي بعض الأمثلة على الأعمال المنزلية لدى الأمريكيين:

● في جاكسون هول بولاية وايومينغ يعج منزل بول ومارلين هارتمان بالقوالب الخشبية للقبعات وبماكينات الخياطة وبالكثير من القبعات. وتبيع شركة جاكسون أسبوعياً أكثر من 20 قبعة من فرو القندس تراوح أسعارها بين 60 و140 دولاراً. ويؤكد هارتمان الذي كان يعمل اختصاصياً بالدماغ الإلكتروني: «لم تكن نملك المال الكافي لتأسيس عمل خارج المنزل، والآن نحب وضعنا».

● في سانت هيلينا بولاية كاليفورنيا يدير توم شايبل وعائلته متجراً للتحف الأثرية في منزله. ويقول: «بما أنني أوفر إيجار المتجر والضرائب المترتبة عليه، فإنني أتمتع بوضع مالي أفضل إذ أعمل في منزلي».

● في مدينة واشنطن بولاية نيوجرزي تمضي غيل لوكومت نهارها وهي «تلعب» مع 50 عنزة أو تحوّل حليبها أجباناً فاخرة. وقد ازدهر عملها فوظفت شخصين آخرين.

هذه أمثلة من الأعمال التجارية، أما الأعمال غير التجارية كالعلمية، والفنية، والأدبية فهي عادةً ما تبدأ من البيوت، وليس في الأسواق.

وقد يسأل المرء هل هنالك قواعد لنجاح الأعمال في البيوت، والجواب:

إن تفاصيل هذا النوع من العمل شديد الاختلاف، ومع ذلك فإن الذين يمارسون هذا النوع من العمل ينصحون بمجموعة ميادين لضمان نجاحها.

الأول ـ اختيار العمل الذي تتقنه وتحبه.

هنالك وسيلتان لاكتشاف العمل الذي يناسبك، فإما أن تحول إحدى هواياتك عملاً وإما أن تدرس حاجة السوق المحلية إلى منتجات أو خدمات تستمتع أنت بتأمينها.

تشارلز برين من شافسبوري بولاية فيرمونت ترك عمله كمراقب في قسم طلاء المفروشات في أحد المصانع بعد 34 سنة في الخدمة. وأسس مشغلاً في منزله منضماً بذلك إلى فئة الأشغال اليدوية والحرف التي تشكل 11 في المئة من الأعمال المنزلية. وذاع صيته فصار الناس يقصدونه من أماكن بعيدة. وهو الآن في السادسة والسبعين، وقد أدار عمله الخاص 21 سنة حافظ خلالها على وضع مالي جيد وصدقية في العمل.

وفي العام 1977 عادت جين بوستون إلى منزلها في توسون بولاية أريزونا بعد مشاركتها في مهمة للسلام في البحر الكاريبي. وظنت أنها مؤهلة في عمر الثالثة والخمسين لتكون أكثر من معلمة للغة الإنكليزية، وهي وظيفتها

السابقة. وكانت بين حين وآخر تعمل في رعاية المنازل أثناء غياب أصحابها. وأدركت أن الناس مستعدون للدفع بسخاء في مقابل رعاية جيدة لممتلكاتهم. وكانت تحي رغبة بعض المتقاعدين المتمرسين بإدارة المنازل في جني دخل إضافي، فأنشأت «شركة» تقدم هذه الخدمات. وهي توظف الآن 35 شخصاً.

الثاني ـ اعتماد التنظيم.

في العمل المنزلي لا وجود لشخص يقرر متى تعمل وماذا وكيف. فإن لم تملك إرادة قوية للانضباط، ولم تحسن انتقاء أولوياتك، فقد تواجه مشاكل لا حدّ لها.

قبل سنوات كانت إميلي هاتر من داريين بولاية كونتيكت تقارن بين موجبات العمل في المكتب وتدبير المنزل وتربية الأولاد. ولما اعتبرت نفسها امرأة منضبطة ومنظمة فقد تركت عملها المكتبي وبدأت مسك الدفاتر لبعض الأعمال الصغيرة والأفراد. وظنت أنها تستطيع التركيز في البيت أكثر منه في المكتب نظراً إلى وجود زوجها في عمله وأولادها في مدارسهم. لكن ظنها خاب.

وهي تتذكر: «كلما رفعت عيني رأيت شيئاً يجب إنجازه في المنزل غير تلك الأعمال. وكنت أقدّر أنه يتطلب بضع دقائق، لكن أفكاري كانت تتشوش فأضطر إلى العودة بعملي إلى نقطة البداية. ثم تعلمت أن ألج غرفة نومي في الطبقة العلوية فأوصد الباب وأعمل في «مكتبي» حتى إنجاز جميع مهماتي. وأنا الآن أضع برنامج عمل أنجز بموجبه كل شيء في الوقت المناسب».

الثالث ـ استخدام الفكر بدل المال.

إن العنصر الأهم في تأسيس عمل منزلي وإنجاحه هو فرصة العمل برأس مال ضئيل بدمج مكاني العمل والسكن. وينصح صاحب عمل منزلي بالآتي: «إذا واجهتك مشكلة لا تستعن بالمال لحلها، بل استعن بفكرك وقوتك وروحك».

الرابع ـ الاستعانة بالآخرين.

أكثر من 70 في المئة من الأعمال الصغيرة هي ملكيات فردية. لكن إدارتك عملاً لوحدك ربما كلفك الكثير. فقد تحتاج إلى استشارة اختصاصيين، كمحاسب ومسك الدفاتر وعميل تأمين يضمن لك الحماية الوافية. وإذا قررت تأسيس شركة أو الدخول في مشاركة فستحتاج إلى خدمات محام.

وهناك وسائل للتدبير بموازنتك الضيقة والحصول في الوقت نفسه على المساعدة في نواح من العمل تمقتها أو لا تحسنها. فقبل عشر سنين بدأت أليس هايز الموظفة في شركة تجارية في مدينة واشنطن ببيع زملائها ألبسة مستوردة في استراحة الغداء. وما هي إلاّ فترة قصيرة حتى غدت هايز تدير في منزلها عملاً متكاملاً، فتشحن البضائع وتنجز المعاملات وتدفع ضرائب الجمارك إلى ما هنالك. ونظراً إلى كثرة المهمات طلبت من أختها المتخرجة حديثاً في إدارة المتاجر الكبرى أن تشاركها في عملها. وتقول هايز: «رفع ذلك عملي من هواية إلى احتراف، لأن أختي تملك روح إدارة الأعمال التي أفتقدها أنا».

الخامس ـ الطموحات الشخصية.

لا بدّ للأشخاص الناجحين في الأعمال المنزلية من أن يقرروا عاجلاً أو آجلاً ما إذا كان طموحهم هو التوسع خارج المنزل حيث مجالات الربح أوفر أو البقاء في المنزل حيث الاستقلالية.

«ديفا» شركة ألبسة ترسل طلباتها بالبريد، وهي قائمة في منزل جون ونانسي كوكر في بوركيسفيل بولاية ماريلاند. ففي ثماني سنوات فقط تمكن الزوجان من إنشاء عمل يغل ربحاً سنوياً غير صاف بقيمة مليون دولار. وتتولى 12 امرأة تحضير الطلبات في بناءين صغيرين خارجيين، ويبقين على اتصال في ما بينهنّ وبالمكتب الرئيسي في المنزل بواسطة جهاز صغير للاتصال. ويقول جون كوكر: «لو انتقلنا إلى مصنع لكان وضعنا أفضل ولازدادت أرباحنا. لكننا في تلك الحال نخسر معنى عملنا كله».

حلّق على أجنحة الخيال

- لولا الخيال، لكنّا لا نزال نعيش في الكهوف والغابات.
- يصنع التاريخ صاحب الخيال الرفيع، المشدود إلى الأرض بحبال النشاط الواسع.
- لا يوجد سبب أهم في تطور الحياة من الأحلام المشفوعة بالسعي لتحقيقها.
- بعد العقل والإرادة، فإن الخيال واحد من أعظم الطاقات التي زوّد الله ـ تعالى ـ بها الإنسان.

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، واجه ضابط في سلاح الهندسة، ويدعى «جورج بيكر»، معضلة حقيقية في معيشته، فقد استغنت الدولة عن خدماته خلال فترة قصيرة، فكانت الصدمة قويّة، لأن جورج بيكر لم يدخر ثروة وهو في الوظيفة، ومع هذا لم يدع لليأس سبيلاً إلى نفسه، بل استطاع الخروج من المأزق بفضل مخيّلته.

وإليك ما فعله الرجل..

لم يضيع صاحبنا دقيقة من وقته، فمضى إلى مصلحة الأحراج في نظارة الزراعة واستأجر منها قطعة أرض صغيرة في المنطقة الجبليّة، تفصلها عن المدينة مسافة أربعين ميلاً، وبعد يومين أقام خيمته على الأرض المستأجرة، وفي نيته أن يعرض خدماته كدليل ومرشد للذين يرتادون تلك الناحية، دون أن يصرفه هذا العمل عن استنباط وسائل أخرى للارتزاق. وما وافى فصل الخريف حتى شرع الرجل في بناء كوخ من حجارة الطوب لأن نتائج التجربة جاءت أكثر من مشجعة. وبعد ست سنوات خرج من عزلته وفي حوزته بضعة عشر ألفاً من الدولارات مختزناً لشيخوخته من أشهى ما تكون الذكريات.

والسؤال هو: كيف استطاع الكابتن بيكر جني ثروته؟ أجاب بنفسه قائلاً:

«اعتدت ـ وأنا في الوظيفة ـ استلام مرتبي في آخر كل شهر، وساد في ذهني مع الأيام أن المرء لا يسعه كسب معيشته بطريقة أخرى. فلمّا انفككت عن الوظيفة أعملت مخيلتي في استنباط وسائل الارتزاق، وتزاحمت

المشروعات في رأسي بعد ثلاثة أيام من التفكير، فاخترت منها الأجدى والأصلح.

لدى وصولي إلى بيتي في الجبل لاحظت أن السياح المقبلين من الشرق يتهيبون قيادة سياراتهم على الطرق الجبليّة الضيقة، ولما كنت سائقاً ماهراً فقد عرضت خدماتي عليهم لقاء دولار واحد عن كل ساعة أقضيها في العمل، فوافقوا بجذل، لأن مشروعي أتاح لهم ـ فضلاً عن الطمأنينة ـ أن ينزهوا أبصارهم في منطلق الطبيعة الفسيح.

وولّد نجاح مشروعي الأوّل في مخيلتي مشروعاً آخر. فقلت في نفسي: لِمَ لا أتولى إرشاد هواة الصيد والقنص الذين يجازفون بتسلق المرتفعات؟

ولقاء خمسين دولاراً في الأسبوع اعتمدني ستة من الصيادين مرشداً لهم ودليلاً.

وتتالت المشروعات، فقد لاحظت أن الأفراد القلائل الذين بنوا أكواخاً في الجبل لم يستدروا خيرات الأرض المعطاء، فأنشأت حول كوخي حديقة وبعد أشهر أغناني إنتاجها عن شراء الحبوب والبقول والخضار. وصنعت من خشب الأشجار المحيطة بكوخي مقاعد وخزائن استثارت إعجاب جيراني، فأوحى إليّ هذا الإعجاب فكرة جديدة: لِمَ لا أسلخ أشهر الشتاء في صنع المقاعد الخشبيّة وأبيع إنتاجي للراغبين؟

وقد درّ عليّ هذا المشروع ربحاً لا بأس به. وفي الربيع رحت أجمع النباتات النادرة وأستخرج منها عقاقير نافعة، فكان سكان المدن والقُرى يفدون إليّ لشراء العلاج الشعبي.

ولما تجمع لديّ عدد كاف من جلود الحيوانات التي كان الصيادون يظفرون بها، بعتها لتجار الجلود والفراء؛ واكتشفت خلال تجوالي في الحقول والأحراج بحثاً عن النباتات النادرة نباتاً له رائحة التبغ ونكهته، فصنعت منه لفائف وقدمت منها إلى السياح المقبلين من الشرق، فانتشوا

براثحتها وحملوا منها إلى ولاياتهم، وسرعان ما تلقيت عشرات الطلبات من اثنتي عشرة ولاية، وبلغ ربحي من هذه الصناعة في ستة أشهر مبلغاً جيداً.

وهكذا فقد استخرجت ممّا حدث لي بعد تركي الوظيفة درساً قيماً: «يمكن المرء أن يتدبر شؤونه وأمر معاشه حيثما وجد، إن هو عرف كيف يشغل مخيّلته».

وجدير بالذكر أن بيكر ترك معتزله في الجبل وأصبح من أرباب الثراء، وتفرغ للرسم وقد عُرف عنه أنّه كان يبيع لوحاته ويشتري بثمنها سجاداً شرقيّاً، وفي أسبوع معين من كل سنة كان يقيم في منزله الأنيق معرضاً للسجاد الشرقي، فيقبل الناس على الشراء ويجني من ذلك أرباحاً طائلة.

أن تتخيل ما تريد أن تكون عليه، هو الخطوة الأولى في طريق تحقيق أهدافك.

فلكي تنجح لا بدّ من أن تتحول، ولكي تتحول لا بدّ من أن تتصور ما تريد التحول إليه.. وهنا هو مجال الخيال..

إن مجرد تحديد الأهداف لا يكفي، بل لا بدّ من أن تكون نفسك مشدودةً بها بشكل عضوي لا يقبل الانفصال، وهذا لا يتحقق إلاّ إذا استخدمت خيالك، متصوراً النجاح، ومحققاً الرؤية لما يمكن أن تكون عليه في المستقبل..

وفي الحقيقة فإن الخيال طاقة عظيمة زود اللّه الإنسان بها لمساعدة العقل، وهو سرّ من أسرار النجاح. لأن مجرد تخيّل النجاح يؤدي إلى النجاح، كما أن تخيل الهزيمة يؤدي إلى الهزيمة. ولهذا كثيراً ما يقرّ الناجحون بأنهم غالباً ما يحلمون بأعين مفتوحة في النهار وأنهم يستوحون من أحلامهم الأهداف المعينة التي يرمون إليها.

ويعتقد بعض هؤلاء، أن سرّ النجاح يكمن ـ ليس في الرغبة فيه ـ بل في

الخيال الذي يصوّر لك كيف ستنجح؟ وكيف سيكون نجاحك؟ وماذا ستحصل عليه بالنجاح؟

وقد يكون ذلك صحيحاً لأن ذلك يؤدي إلى الإيحاء الذاتي الدائم بالنجاح، وكما نعلم فإن الإيحاء هو أول عامل للنجاح. فمن كان يتخيل دائماً نجاحه، فلن يترك مجالاً للأفكار الأخرى أن تتطرق إليه. ولا يقول لنفسه في يوم من الأيام: لا أستطيع..

وربما يكون قوله تعالى: ﴿إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم﴾[1] يشير في أحد معانيه إلى هذه الحقيقة، فالخيال عمل من أعمال النفس، فمن يوحي إلى نفسه دائماً بالفشل والهزيمة، فلن ينجح إلاّ إذا غيّر ما يوحي إلى نفسه، ويتخيل بدل ذلك النجاح والانتصار. إن البعض إنما يتراجع عن أحلامه التي تخيلها في صباه أو في شبابه بسبب مشاكل الواقع، والحقائق التي يواجهها في حياته اليومية. ولكن تخيل بالفعل أنه ماذا لو كان في وسعك أن تحقق الأحلام التي تصرف النظر عنها تحت مطرقة الواقع.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أنه لا يوجد طريق معبد ومرصوف يمتد من الحاضر إلى المستقبل، بل توجد برية، وأرض غير محدّدة المعالم كما لا توجد خرائط طرق، ومعالم واضحة في الطريق إلى النجاح.. إذا أخذنا ذلك بعين الاعتبار فإنّه لا بدّ من الاعتماد على بوصلة الحلم والرؤيا.. لتحقيق كل ما نتطلع إليه، ونريد إنجازه.

إن كل الناجحين يتطلعون إلى المستقبل، ويحتفظون في ذاكرتهم برؤى عما يمكن أن يكون. إن لديهم شعوراً بما هو ممكن بصورة جيدة ولذلك فهم واثقون بالمستقبل.

يقول «مارك لسلي» وهو رجل أعمال مبدع يمثل وجهة النظر هذه بقوله «إن الرؤيا التي أؤمن بها هي العنصر الأساسي، فإذا لم توجد رؤيا، فلن يوجد العمل» إن جميع الأعمال أو المشاريع، سواء كانت كبيرة أم صغيرة

---

(1) سورة الرعد: 11.

تبدأ بعين الذهن، تبدأ بالخيال وبالاعتقاد أن ما هو إلأ مجرد رؤيا، يمكن تحقيقه يوماً ما.

حتى الآن لم تكن كلمة الرؤيا جزءاً من قاموس الإدارة. ربما تكون قد سمعناها من أناس قد يصبحون علماء نفس لكنها لم تمر بين شفاه رجال الأعمال وعلماء الإدارة. كانت كلمة «الهدف» لا «الرؤيا» اصطلاحاً مقبولاً. أما البحث العلمي الذي يجري الآن عن موضوع الزعامة فقد جعلنا نشعر بأهمية رؤيا الزعامة. لقد درس وارين بنيس وبيرت نانوس مثلاً حياة تسعين زعيماً ووجدا أن إحدى استراتيجياتهم الهامة كانت «الاهتمام عن طريق الرؤيا» فهما يؤكدان: «من أجل اختيار اتجاه، يجب أن يكون المرء أولاً قد طوّر صورة عقلية عن حالة مستقبلية ممكنة ومرغوبة للمؤسسة، وهذه الصورة التي ندعوها رؤيا، قد تكون غامضة كالحلم، أو محددة بأحكام كهدف أو كبيان إرسالية، والنقطة الهامة هي أن الرؤيا تبين بوضوح مستقبلاً واقعياً، موثوقاً وجذاباً للمؤسسة، حالة هي أفضل من بعض النواحي الهامة مما يوجد الآن».

وفي الحقيقة فإن الناجح له إحساس حاد بما هو ممكن، فهو يرى ما لا يراه الآخرون، لأنه يتخيل ما هو موجود على بعد سنوات إلى الأمام.

إن الخيال يساعدنا على الوقوف خارج أنفسنا، ويبعد عنا المشاعر والأهواء التي تمنعنا من رؤية الأشياء على حقيقتها. وقد نجد بهذه الطريقة أننا نعطل أحسن ميولنا، ويمكننا أن نبدل ألوان النشاط غير المفيدة (بعين الخيال) بألوان أخرى تجعلنا أسعد حالاً. وقد نسلط الخيال على شخصية خصم أو مساعد لا يعاوننا في العمل، وندرس الشخص كما يدرس المؤلف القصصي شخصية يأمل إدخالها في كتاب. ونستطيع أن نصل إلى حقيقة دوافعه، ثم نراقب الأمور بعد ذلك لنرى إذا كنا قد أخطأنا أو أصبنا، وبذلك نجنب أنفسنا كثيراً من الأخطاء، فلا نعامل شخصاً حساساً معاملتنا لشخص بليد بارد، ولا نفسح الصدر أكثر مما ينبغي لشخص يستغلنا إذا أتحنا له الفرصة.

ولا يضعف هذا من الوسائل التي يستطيع بها الخيال تحسين حياتنا، إذا لم نستعمله في الأحلام والاستسلام للظروف السيئة ولمجرد الترويح عن النفس. وإذا عمل الخيال بأوامر الإرادة، وتعاون مع المنطق، فإنه يكشف لنا ميادين جديدة لجهودنا، ويعيد لنا الشغف الأصلي بعملنا، بعد أن فقدناه بالتعب والعمل على وتيرة واحدة، بل يستطيع الخيال أن يؤدي عملاً صعباً مثل كشف أسواق جديدة لمنتجاتنا أو كشف طرق جديدة لاستعمال مواهبنا القديمة.

ليس هناك ما يدعونا لأن نكون من تلك الفئة التي «تتعلم بالتجربة وحدها». وحين ينكشف لنا أن كثيراً من خوفنا من الانغماس في نشاط جديد يرجع إلى خوف شديد من الألم الذي لقيناه حين بدأنا نتقدم، فيمكننا أن نعرف أن بعض محاولات التجربة والإخفاق التي مرت بنا في الحياة سيبقى في العقل وفي الخيال دون إيلام. ونستطيع أن نتعلم كيف ننظر إلى الأمام بعين الخيال أو التصور، وبذلك ننقذ نفوسنا من الأخطاء الشديدة ومن تبديد الجهود سدى، ومن إضاعة الوقت والطاقة.

يمكننا أولاً تصوّر الأمور وتصوّر نفوسنا في أوضاعها الصحيحة.

ويعرف كل منا كيف يربط الطفل نفسه بما يملك ويعمل وبمن يهتمون برعايته وكفالته. وهو يغضب إذا شاركه أحد في أملاكه، وإذا انكسرت دمية محبوبة فانكسارها مأساة مؤلمة، وإذا أمطرت السماء في يوم محدد للخروج والرياضة فإنه يتألم كأن السماء لن تشرق أبداً بعد ذلك. وإذا تركته أمه أو مربيته يقظاً، فهي خيانة عظمى. والواقع أن هدف التربية الأولى تعليم الثرثار الصغير كيف يرى نفسه حسب علاقته الحقيقية بعالمه. وقد كتب على كل منا أن يتعلم هذا الدرس تعلماً ناجحاً إلى حد كبير أو صغير، ولكن لا يفهمه أحد تماماً وما زال فينا ـ حتى أيامنا الأخيرة ـ أثر من ثرثرة الطفل عن نفسه، وقد لا يكون أثراً وحسب، بل مقداراً كبيراً، فيتألم البالغ ويمتعض ويغضب ويشكو بطريقة تذكر بأيام الطفولة.

وإذا كان البالغ يعيش بعقل الطفل، فلن يرى نفسه على حقيقته مطلقاً.

ولن يستطيع رؤية عمله أو إنتاجه على حقيقته، فهو إما أن يراه جميلاً غير مشوه مدفوعاً بكبريائه وزهوه، وإما يراه أقل مما يجب مدفوعاً بالخوف والشعور بالامتهان والضعة. ومن ثم لا تتاح له مطلقاً فرصة ليعرف مكان عمله في العالم، ويظل تحت رحمة أقوال الأصدقاء أو الغرباء. وتقلقه الحيرة في هذه الحال، فمهما كانت الكلمات واضحة، ومهما كان تقدير الناس لعمله عادلاً، فلن يسمع بدقة ما يُقال له، لأنه لا يستطيع أن يركّز اهتمامه دون تأثر بالعاطفة. وشدة اهتمامه بآماله ورغباته تفسد عليه قدرته على التسجيل. ولا يستطيع الإفادة بالنصح الجيد والنقد المليم كما أنه لا يستطيع معرفة النصيحة التي لا تصيب، ولا معرفة النقد الذي يأتيه من جاهل غير خبير. أما إذا نظر بعين الخيال إلى نفسه، ثم إلى العمل الذي يريد إنجازه ثم إلى المشاهدين الذين يريد إسعادهم والتأثير فيهم، ثم ضمّ أخيراً كل هذه العناصر بعضها إلى جانب بعض، فإنه يستطيع الاحتفاظ بشجاعته؛ ويحفظ عقله من اختلاط الأمور إذا جاءته نصائح متناقضة متضاربة، ويبقى تقديره لعمله عادلاً مضبوطاً.

وهكذا فإن الخيال من أسباب النجاح، فاستفد من أحلام يقظتك، واستمتع بها، واجعلها أحلاماً بناءة بربطك إياها بالأهداف التي تتوخاها.

لقد قال «كارل ساغان»: «غالباً ما يحملنا الخيال إلى عوالم وهمية ولكن من دون الخيال لا يسعنا الذهاب إلى أي مكان».

ولذلك فإن «حلماً واحداً تنسجه في وحدتك يستطيع إذا أسعفك الحظ، أن يبدّل لك مليون حقيقة» ـ كما يقول أنجلو.

يقول الدكتور جيروم سنجر أستاذ علم النفس ومدير البرامج الدراسية لعلم النفس السريري في جامعة ييل:

دعونا نختلس النظر داخل عقول أسرة منهمكة في شؤون الحياة المختلفة بعدما تناول أفرادها طعام الفطور صباح يوم صاف ومعتدل من أيام إبريل (نيسان). ها هو ربُّ الأسرة يستقل حافلة الركاب متوجهاً إلى عمله. لكنه في

فكره يتصور نفسه مبحراً في يخته الشراعي وسط أمواج مزبدة يتطاير منها الرذاذ حوله بينما تخفق الأشرعة في وجه الريح. وإذا به يقول في نفسه: «لا بدّ من أن يتمّ ذلك». ثم يتكئ على مقعده ليجد أن الحافلة توقفت والناس يتدافعون نحو المخرج.

وها هو الصبي الذي يبلغ الخامسة ينطلق على قدميه نحو المدرسة، مشرعاً ذراعيه في الهواء ومتعرجاً بين أسيجة المنازل، وهو يحاكي في صوته أزيز الطائرات ويصيح بين الفينة والفينة: «اللعنة عليك أيها البارون الأحمر!».

أما ربّة البيت فقد شرعت في نقل الصحون إلى المطبخ. لكنها تقف فجأة وسط باحة غارقة في ضوء القمر ومجلّلة بشجيرات جوز الهند، ينساب إليها لحن من ألحان الطيور المرحة في الغابة فتشعر بنشوة حالمة، وفجأة يرنّ جرس الهاتف في المنزل، ويبلّغها السمكري أنه لا يستطيع الحضور اليوم لإصلاح حنفية الماء الراشحة.

إن كثيرين من علماء السلوك في الماضي قدّروا أن مثل هذه الأحلام ليست ذات قيمة، بل ربما تكون مضيعة للوقت إن لم تكن بمثابة أعراض يأس أو ألم عاطفي. ويقول سيغموند فرويد في هذا المضمار: «ليس السعداء، بل الأشخاص غير الراضين عن عالمهم هم الذين يسترسلون مع التخيلات والأوهام».

أما الآن فقد تبيّن لعلماء النفس، من خلال الاختبارات والبحوث، أن أحلام اليقظة ظاهرة عادية طبيعية لدى أصحاب العقول النشطة وأن ما قاله فرويد غير صحيح البتة. ويقول العلماء إن أدمغتنا تقودنا من خلال أحلام اليقظة، إلى تمارين ذهنية تحافظ على بقائنا متنبهين إلى أن هناك أعمالاً لم ننجزها بعد في حياتنا، وأن الأحلام هذه هي من جوهر طبيعتنا الإنسانية، وهي رصيد يمكن استغلاله في المساعدة على تعديل وضع متأخر أو رسم المشاريع للمستقبل، أو حتى على اختبار وسائل جديدة في الارتباط مع الناس من حولنا.

وعلى سبيل المثال، استمع المتطوعون في إحدى التجارب المخبرية إلى سلسلة من الإشارات الصوتية المتكررة بمعدل مرة في الثانية. وطلب إلى المتطوعين أن يضغطوا على الأزرار التي أمامهم للدلالة على ما إذا كانت النبرات الصوتية المتواترة أقوى أو أضعف من سابقاتها. وكان المشرفون على الاختبار يقاطعون المتطوعين مرّة كلّ 15 ثانية ليسألوهم عمّا إذا كانت تخامرهم أفكار أو خيالات لا تمت بأي صلة إلى الإشارات الصوتية. ووُجد أن البالغين بين المتطوعين سجلوا معدل 90 في المئة في إجاباتهم خلال هذه العملية التي تتطلب كثيراً من الدقة والانتباه. ومع ذلك، فقد انجرف معظمهم مراراً مع شوارد الفكر.

وفي اختبار آخر، حاول العلماء أن يسبروا عالم لعب الأطفال وتظاهرهم بصحة ما يتخيلونه. فتبين لهم أن الأطفال جميعاً يتخذون من لعبهم الوهمي وسيلة لتفهُّم طبيعة محيطهم وإدراك فحوى الاختبارات الجديدة التي يواجهونها. فمثلاً، زار طفل في الخامسة من عمره بيت جدّيه حيث شاهد البحر للمرة الأولى، ثم سمع قصة النبي يونس والحوت بعد مضي عدة أيام عندما كان يحضر درساً دينياً في مدرسة للأطفال. وخلال الأيام القليلة التالية بدأ الطفل يلعب ألعاباً خيالية يوهم فيها نفسه بأنه يخوض مغامرات مع وحوش البحر. وما هذا سوى ترجمة لاختباراته الجديدة يصوغها في إطار يسهل فهمه ويسعفه في التغلب على القلق الذي نشأ لديه بسبب سماعه عن ابتلاع الحوت للنبي يونس.

وقد ابتكر الأستاذ بريان ساتون سميث، الخبير في شؤون لعب الأطفال في جامعة كولومبيا في الولايات المتحدة، اصطلاحاً جديداً لوصف ما تفعله أحلام اليقظة بنا، هو «الإفهام الحيوي»، ومرده إلى أن أحلام اليقظة تضفي اللون والإثارة على حياتنا وتجعلها أكثر تشويقاً وحيوية بشرط ألا نجعلها نحن مهرباً في الأوقات غير المناسبة، كانعقاد مؤتمر أعمال مهم أو قيادة السيارة وسط حركة مرور مزدحمة.

وهنا بعض حسنات أحلام اليقظة وفوائدها:

■ تساعدك على الإبداع والابتكار.

لقد توسّعت الدراسات النفسية في تحليل أنماط التفكير والعمل لدى العلماء والفنانين والكُتّاب المبدعين. وأظهر هؤلاء الأفراد الموهوبون أنهم يميلون إلى التوغل في الخيال والتلهي في استقصاءات ذهنية لاحتمالات عجيبة في غاية الغرابة.

وانبثق من هذا الاستعداد للاسترسال في أحلام اليقظة بعض من أعظم الاكتشافات العلمية، فمايكل فارادي مثلاً، وهو أحد مكتشفي النظرية الكهرومغنطيسية، كان يتصوّر نفسه ذرة تحت الضغط وبذلك اكتسب استبصاراً داخلياً عن تكوين «الإلكتروليت» أو المنحل بالكهرباء. وكان آينشتاين يحلم بما سيحدث لو تمكّن الإنسان من الطيران في الفضاء بسرعة الضوء وطوّر من هذا التصور بعض الخصائص المهمة في نظريته عن النسبية. أما المهندس شارلز كيترنغ الذي حاول معرفة السبب في كون الكاز (الكيروسين) أكثر «طقطقة» من البنزين (الغازولين) فقد تصوّر زهرة قطلب (أربيوتس) وهي من فصيلة الخلنجيات التي تزهر في وقت مبكر من الربيع حتى وإن غمرتها الثلوج ويمتص لونها الأحمر الحرارة أكثر من الألوان الأخرى، فأوحى إليه ذلك التصور بفكرة رابع إيثيل الرصاص.

■ تستخدم الماضي لاكتشاف المستقبل.

مثال هذا الرجل الذي لجأ إلى العلاج النفسي بسبب زيادة توتره العصبي والتشكيك في نفسه وهو في العقد الأوسط من حياته. وخلال وصف أحلام يقظته كثيراً ما كان يجد نفسه مسترجعاً بحرارة ودفء غامرين زيارة قام بها في طفولته لمزرعة عمّه. وأوصى إليه الطبيب النفسي بأن تواتر هذا الحلم قد ينطوي على أسلوب الحياة التي يريدها الرجل لنفسه في المستقبل. من هنا بدأ «المريض» يعيد النظر في مسرى حياته كرجل أعمال كبير في المدينة. ولكن طبيعة حياته العملية حالت دون تخليه عن العمل الذي يتعاطاه والتحول نحو الزراعة، بيد أنه اشترى أرضاً في الريف حيث يمكن أن يعمر بيتاً

لإجازاته السنوية والتأمل في شأن تقاعده المحتمل. وهكذا استطاع الرجل بتنبهه إلى أحلام يقظته من تبديل مجرى حياته.

■ **تهدّئ خواطرك وترضي نفسك.**

توحي الأبحاث التي أجريت على الموجات الدماغية، وخصوصاً ما يعرف بالتواتر الألفي ذي الصلة بفترات الهدوء والاسترخاء قبل النوم، بأن في استطاعة بعض الناس التدرب على التحكّم بهذا التوتر عن طريق أحلام اليقظة التي تروق النفس، وقد استطاع البعض فعلاً ضبط خفقان القلب وارتفاع ضغط الدم لديهم.

وقد يساعدك الاسترسال في أحلام اليقظة على كشف مجالات الصراع ومواطن الصعاب في الأوقات التي يعتريك فيها الجزع والتوتر الشديد. ولكن حتى وإن تعذّر التعرُّف على لبّ المشكلة فإن في استخدام التصوّر الإيجابي للمشاهد الطبيعية ما يهدّئ من روعك، وإن مؤقتاً، ويحول دونك والقيام بتصرفات متسرعة.

■ **تساعدك في التغلُّب على الشعور بالوحدة.**

يمكنك أن تستحضر في أوقات العزلة رفاقاً يسرّك الحديث إليهم. ومن الناس من يستمتع بنوع من الحوار يجريه مع زائر من الماضي كجدّ أحب أو معلم أو شخص مشهور، ومنهم من يجد لذة في وصف مدينة عصرية لزائر خيالي عاد من الماضي. وأنت في مثل هذه التمارين التلعابية لا تعوّض عن الشعور غير الحاد بالوحشة والوحدة فحسب وإنما تتلهى أيضاً عن المخاوف والتوترات العصبية التي يمكن أن تعتريك أثناء السفر إلى بقاع غريبة.

■ **تتزود بكشف داخلي مفيد لسلوكك.**

تشير الأبحاث، إلى أن أحلام اليقظة المتكررة قد تحمل دلالات على أوجه مختلفة من بواعث التصرف فضلاً عن جوانب عدة من الشخصية، وقد أظهر ديفيد ماكليلاند، أستاذ علم النفس في جامعة هارفرد، أن الأحلام التي تدور حول إنجاز ما تنعكس فعلاً في المساعي التي يبذلها هذا الشخص

لتحقيق هدفه. يقول جيروم سنجر: هناك شاب عرفته في عيادتي كان يرى نفسه في أحلام اليقظة صبياً مع عصبة من رفاقه، وقد أدرك بعدما تأمل في هذه الظاهرة أنه في السنوات الأخيرة بدأ يركّز اهتمامه على تنمية مواهبه في الفيزياء والرياضيات مهملاً الجانب الودّي الاجتماعي من شخصيته. ورأى أخيراً أن في التأكيد على الجانب الاجتماعي من حياته فائدة مهمة في تطوّر حياته العملية كما لاحظ أن في الإمكان ممارسة هذا الجانب من دون التخلي عن نموّه الفكري.

■ تشدّ أزرك في أوقات الضيق.

روى هيرمان فيلد، وهو مهندس تخطيط مدني، قصة حياته في الأسر بعدما اشتبه بكونه جاسوساً في بولونيا الشيوعية، حيث أمضى أكثر من خمس سنوات سجيناً. وقد لجأ فيلد وزميل له إلى تبادل سرد تخيلاتهما المستفيضة كوسيلة تعينهما على تحمّل وطأة الأسر. ثم أخذ فيلد يدوّن ذلك في إطار قصصي. واستحوذ مضيهما في أحلام اليقظة على تفكيرهما ومشاعرهما إلى حد جعلهما قادرين على مقاومة التعذيب النفسي. والواقع أن فيلد عمد خلال فترة وضعه في السجن الانفرادي (العزل) إلى إطلاق العنان لخياله بحثاً عن سبل للتفوق على سجّانيه بالحيلة والدهاء. ثم وضع تصوراته موضع التنفيذ مما أرغم حرّاس السجن على توفير بعض الضروريات الأساسية له.

إن هناك، بالطبع، عدداً كبيراً من الذين يخشون أن يؤدي التمادي في التخيلات المستفيضة إلى صعوبة العودة إلى عالم الواقع أو إلى اتخاذ قرارات عملية على أساسها. على أن أغلب الدراسات في السلوك الناجم عن التخيلات لا يؤيد مثل هذه المخاوف فضلاً عن كون الفرد العادي مؤهلاً، على نحو معقول، لأن يقرر ما يمكن فعله حقاً، وإنما الخطر يكمن في تسرّعنا في الحكم على أحلام اليقظة ونبذها والقيام بأعمال يبعد عنها الخيال كلياً. وإذا بنا في الغالب نخوض في محادثات فارغة أو نجلس محدّقين بفراغ في الشاشة التلفزيونية. ولو أننا أفردنا وقتاً خاصاً من كل يوم للتأمل الهادئ

والخيال المسلي، فلربما نُوفّق إلى الانتفاع الصحيح من طاقة الخيال العظيمة التي ننعم بها جميعاً.

إننا من خلال الخيال نستطيع أن نتصوّر عوالم لم تخلق بعد من الإمكانات الكامنة ليس في الكون وحده، بل في ذواتنا أيضاً. كما نستطيع من خلال الوعي الاتصال بالقوانين والمبادئ العامة وأن ننجز الكثير من الإنجازات الهامة.

وقد تسأل هنا: هل يجب عليّ أن أتخيل مشاريع خيالية، حتى أكون ممن استخدم مخيلته؟

والجواب: ليس المطلوب هو التفكير فيما لا طاقة لك على تحقيقه. ولكن المطلوب التوقف ملياً عند كل فكرة تمرّ على الخاطر، وغربلة ما تتخيله بين فترة وأخرى.

لقد كان أحد أرباب الصناعات يطلع كل عام بمشروع جديد ناجح، وأصبح صاحب أكثر من ستة عشر مشروعاً.

ولما سُئِل عن سرّ نجاحه أجاب: أنا أخلو بنفسي ربع ساعة كل مساء لغربلة الأفكار التي مرت بخاطري في النهار، ثم اختار الفكرة التي تبدو لي مفيدة.

وأضاف: «لكني لا أنفذ الفكرة في الحال، بل أدعها تختمر في رأسي أياماً، فإذا لم أغير رأيي فيها، أعتبرها صالحة للتنفيذ».

وإليك، الطرق التالية للاستفادة من الخيال:

أولاً ـ عندما تأوي إلى الفراش استعرض الأفكار والمشاريع التي مرت بذهنك خلال النهار.

ثانياً ـ عندما ينشط خيالك، لا تكبح جماحه، بل دعه ينطلق إلى نهاياته البعيدة.

ثالثاً ـ عندما تروقك فكرة، دعها تختمر في رأسك أياماً، ليتسنى لك معرفة قيمتها الحقيقية.

رابعاً ـ غربل تخيلاتك بتجرد ونزاهة.

خامساً ـ عندما تعجبك فكرة ما، بعد الغربلة والتخمر، تشبث بها، ولا تدع الآخرين يؤثرون عليك.

ولقد عمل بهذه الأمور أكثر من شخص وأحرزوا النجاح. ومنهم رجل اسمه «أرثور كنغ» الذي كان ممثلاً مسرحياً عندما قامت الحرب العالمية الثانية فترك المسرح والتحق بالأسطول، وفي معركة ميدواي (المحيط الهادئ) أصيب إصابة خطيرة ولم يبق صالحاً لأداء أية مهمة تتطلب مجهوداً جسمانياً. أمّا المال الذي حصل عليه من الدولة كتعويض له فقد أنفقه في غضون عام واحد قبل أن يجد عملاً يؤمن له الكفاف. فلمّا اقترب منه شبح الفاقة استنجد بمخيلته فأسعفته بحل ساعده على الخروج من المأزق. فما كان هذا الحل؟

يقول الرجل: «خلوت بنفسي خمسة عشر يوماً، وكنت لا أخرج إلاّ ليلاً لحضور إحدى المسرحيات. وخلال هذه المدة كنت أدوّن على ورقة ما أستطيع القيام به من أعمال وما يمكن لكل عمل أن يدرّ عليّ من أرباح، وفي اليوم الخامس عشر استعرضت إمكاناتي فوجدت أن أفضل عمل يمكنني القيام به هو تعليم فن التمثيل المسرحي في المدارس، ومضيت إلى مديري هذه المؤسسات أعرض فكرتي وأقدم شهاداتي فوافقت أربع مدارس على التعاقد معي لمدة ستة أشهر على سبيل التجربة، وقضى إقبال التلاميذ على سماع محاضراتي على تردد المديرين فعينوني بموجب عقود تتراوح مدة العمل بها بين ثلاث سنوات وخمس، وهكذا خرجت من المأزق بفضل ذلك».

*

إن الخيال يعتبر المَشْغَل الأول الذي تُصمم فيه كل الخطط التي يضعها الإنسان لتحويل الرغبة مساراً تنفيذياً من خلال الوظيفة التخيلية للعقل.

والحدود الوحيدة لقدرات الإنسان تكمن في كيفية استعمال الخيال وتطويره، بحيث يمكننا القول إنه لم يصل أحد حتى الآن إلى ذروة النمو في استعمال ذلك الخيال، وكل ما حققه هو اكتشاف أنه يملك خيالاً بدأ استعماله بوسائل أولية.

ولا بد هنا من توضيح أن الخيال يعمل في شكلين: أحدهما يُعرف بالخيال التركيبي؛ والثاني بالخيال المبدع.

ويعني الخيال التركيبي أن الإنسان يمكنه من خلال هذه الوظيفة العقلية أن ينظم المفاهيم والأفكار أو الخطط القديمة في تراكيب جديدة، لكن الخيال التركيبي لا يصنع شيئاً جديداً، بل يعمل من خلال ما يغذى به من مادة الخبرة والتعليم والمراقبة، ويستعمل المخترع الخيال التركيبي أكثر من كل وظائفه العقلية الأخرى، لكن ذلك لا ينطبق على العبقري الذي يستند إلى خياله المبدع عند عدم تمكنه من حل المشكلة التي تواجهه بواسطة الخيال التركيبي.

وأما الخيال المبدع فهو يعمل بشكل تلقائي، وهو يعمل فقط عندما يكون العقل الواعي مشغولاً بسرعة فائقة، كما يحصل عندما يتحفز الوعي بفعل شعور الرغبة القوية.

كذلك تصبح وظيفة الخيال المبدع أكثر تيقظاً بفعل تطورها الناتج من الاستعمال، وهكذا نجد أن الناجحين في عالم التجارة والصناعة والمال والفنانين الكبار والشعراء والكُتّاب أصبحوا عظماء لأنهم طوّروا وظيفة الخيال المبدع عندهم.

وكذلك يرتقي الخيال التركيبي أيضاً بفعل الاستعمال المتواصل، تماماً كما يحصل مع عضلات الجسم. والرغبة هي فكرة ودافع، تكون في أول الأمر غامضة ومتبددة، وهي مجرّدة لا تملك قيمة إلاّ إذا تحولت إلى ما يساويها مادياً. وبينما يستعمل الخيال التركيبي مراراً، وفي معظم الأحيان في عملية تحويل دافع الرغبة إلى نجاح، يجب أن تبقي في ذهنك حقيقة أنك قد تواجه ظروفاً وأوضاعاً تتطلب استعمال خيالك المبدع أيضاً لتحويل تلك الرغبة إلى واقع خارجي.

قد تصبح وظيفة الخيال في عقلك ضعيفة إذا لم تُستعمَل، ويمكن إعادة إيقاظها وتقوية درجة تنبهها من خلال استعمالها الناشط، وهذه الوظيفة العقلية

لا تموت على الرغم من أنها تسكن وتهمد بسبب نقص الاستعمال.

ولكن ركّز انتباهك أول الأمر على تنمية خيالك التركيبي، لأن هذا الجزء من وظيفة الخيال هو الأكثر استعمالاً في عملية تحويل الرغبة إلى تحقيق الهدف.

وهكذا فبإمكانك بناء نجاحك بمساعدة سنن اللّه تعالى التي لا تتغير، ولكن يجب أن تتَعرف على هذه القوانين، وتتعلم كيفية استعمالها.

والسؤال الآن هو كيف نستخدم الخيال لتحقيق أهدافنا في الحياة؟

والجواب باتباع الطرق التالية:

أولاً ـ كوّن صورة للعمل بعد إنجازه..

لقد برهنت التجربة أن العمل الذي يولد في الخيال، يمكن تحقيقه في الواقع الخارجي. كما برهنت التجربة على أن كل الإنجازات البشرية كانت في يوم من الأيام أحلاماً عند أصحاب الخيالات الخصبة..

فلقد كان المصباح الكهربائي حلماً دغدغ خيال توماس أديسون ثم تحول إلى حقيقة...

وكذلك فإن الطائرة كانت ـ هي الأخرى ـ حلماً داعب فكر الأخوين «رايت»، ثم تحول إلى حقيقة..

وكان استغلال الطاقات غير الملموسة، حلماً في رأس ماركوني، ثم تحول إلى جهاز الراديو، والتلفزيون.

وللعلم فإن ماركوني عندما أعلن أنه اكتشف وسيلة يستطيع بواسطتها إرسال رسائل عبر الهواء، من دون أية أسلاك، أو وسائل مادية، فقد اتهم بالجنون، وقام أصدقاؤه بحجز مكان له في مستشفى للأمراض العقلية..

وهكذا فإن حقائق اليوم هي أحلام الأمس، كما أن أحلام اليوم ستكون حقائق الغد..

الخيال، حيث نرى أن من يريد بناء دار، فإنّه يكلّف المهندس أن يرسم من خياله صورة للدار، كما يريدها أن تكون بعد إتمامها.. ثم يعطي هذا الخيال مكتوباً على ورق للعمال حتى ينجزوه له..

وكما في بناء دار كذلك في كل الأمور، إن المطلوب هو أن تضع تصورك لما تريد أن يكون عليه العمل بعد إنجازه..

وبالطبع فإنه ليس مطلوباً استخدام الخيال على طريقة الأطفال، أي مقطوعاً عن الأسباب والمسببات، بل المطلوب استخدامه كتصور لما يجب أن يكون عليه العمل مع كل ما يحيط به من واقعية. فليس المطلوب تصور وضع خال من كل تعقيد، أو مشاكل أو عقبات.. بل تصوره مع كل ما يحيط به.. وتذكر دائماً أن الحلم العملي هو بشير الحضارة.. فبقوة الخيال نستطيع أن نخلق في أذهاننا المصير الذي نتمناه، ونحدّد الاتجاه والهدف لبدء العمل، وللاستمرار فيه ولإنهائه.

إنّ تصوّر العمل المنجز وراء نجاح كثير من الناس، وفيما يلي قصة أحدهم:

كان مارتان في مدرسة الفنون عندما كان والده «جوهن» منكبّاً على دراسة البيولوجيا (علم النبات) من دون أنْ يكون درس ذلك في الجامعات. وخرج من هذه الدراسة بفكرة رسخت في ذهنه مع الأيّام، وذات يوم فاجأ الناس بمصنّف هو الأوّل من نوعه: «العلم في خدمة الشجرة» وشجعه إقبال الجمهور على مطالعة مصنّفه على وضع كتاب آخر بعنوان «طبيب الأشجار» يؤكد فيه أن الأشجار المريضة يمكن معالجتها وإنقاذها، وقد توفي جوهن دافي قبل أن ينعم بثمار تفكيره، فقرّر مارتان أن يكرّس نشاطه لفكرة والده، وأن يجعل من الفكرة مشروعاً تجاريّاً يعود عليه بأكثر من الشهرة والصيت الحسن. وقبل أن يمضي قدماً في الترويج لنظريته راح يتمرّن على تشريح الأشجار وتشخيص أمراضها، ثمّ أنفق المال القليل الذي خلفه له والده في تأسيس «جمعية أصدقاء الشجرة» بالاشتراك مع خمسة من أصدقائه استهوتهم

فكرته، وحذوا حذو مارتان في التمرّن على تشريح الأشجار والنباتات. وتألف من مارتان وأصدقائه مجلس إدارة الجمعية، وما لبثوا أن أعلنوا في الصحف عن استعدادهم لمعاينة الأشجار المريضة والهرمة ومعالجتها دون مقابل، وكان والد مارتان قد توصل إلى صنع عقاقير، وجاءت نتيجة التجارب التي أجريت على الأشجار المريضة أكثر من مشجعة. وقد قال مارتان: «لم ينتفع بخبرتنا بادئ ذي بدء إلاَّ بعض صغار الملاَّكين ممّن هالهم أن يروا كرمتهم تضمحل وزيتونهم ييبس، وكانت الإعلانات قد استنفدت المال القليل الذي نملك، فدبّ اليأس في نفوس شركائي، أمّا أنا فقد كنت واثقاً بنفسي وما شككت لحظة واحدة في كون مشروعي أهلاً للحياة، وكنت قد أمنت على حياتي، فحصلت من شركة الضمان على قرض وأنفقت المال في الدعاية لمشروعي، وكان الذين عولجت أشجارهم بنجاح يذكرونني بالخير في أوساط الزراع، فتزايد الإقبال على شراء العقاقير التي كنت أعرضها في مركز «جمعية أصدقاء الشجرة» واستعان بي الشارون على معالجة أشجارهم، فلمّا كثرت مشاغلي دربت خمسين شابّاً وفتاة على أساليب المعالجة، وأسست بالمال الذي تجمّع لدي فروعاً في المدن والقُرى الكبيرة؛ حتى لقبوني في ولاية كاليفورنيا بأبي الشجرة واعترفت حكومة الولاية بأنّي طبيب الأشجار عن جدارة واستحقاق».

وبالطبع فإن الرجل هنا لم يتحدث عن المصاعب التي عاناها، فقد رهن مجوهرات زوجته ليدفع بدل إجار مركز الجمعية (جمعية أصدقاء الشجرة) وإن حماه كفله ست مرّات لدى الدائنين. ولما ذكّروه بالأيام الصعبة التي مرّت به تبسّم وقال: «أجل لم يكن الدرب سهلاً يا عزيزي، فقد أدمت الأشواك قدمي قبل أن أبلغ القمّة».

وعندما سألوه:

ـ ما سرّ نجاحك؟

أجاب: الثقة بالمستقبل والإيمان بالله. عندما اعترضت سبيلي العراقيل

قلت في نفسي إنها سحابة صيف، ولم أدع لليأس والتشاؤم سبيلاً إلى نفسي، بل رحت أتخيلني أجمع الثروة بكفي وأحيا حياة البذخ والترف، أي أنني كنت أستمدّ الشجاعة والمثابرة على العمل من تصوري بنجاحي».

وفعلاً فإنه نجح لأنّه تطلّع إلى ما وراء الحاضر، ليرى بمخيله المستقبل الزاهر.

ثانياً ـ صحّح الصورة التي كونتها للعمل، وقم بتكملتها.

من الطبيعي بعد أن تكوّن صورة ذهنية متكاملة للعمل بعد إنجازه، أن تعود إليها بين فترة وأخرى لتصحيح بعض المقاطع فيها..

كما أن من الطبيعي أن تضيف إليها، وتكملها. فمن المهم أن تتحكم في خيالك، وتوجهه توجيهاً صحيحاً، بحيث يضع لك الصورة، ثم يعود ويكملها، ويصحح الأخطاء فيها، وبذلك تحصل على طاقة روحية للتصحيح لا تقدر بثمن.

ثالثاً ـ نظّف ذاكرتك من المخاوف والأوهام.

حدد لنفسك نوعية العمل، وساعاته، وحاول أن تنظف عن طريق خيالك، كل ما تعلق بذاكرتك من المخاوف والأوهام..

إن الخيال وحده قادر على تنظيف ما يترسب في ذاكرة الإنسان من تخوفات مختلفة، وأوهام غير صحيحة. لأن الخيال لا يحده شيء، وهو يستطيع أن يتخيل الشيء نظيفاً، وأن يتصور المكسور سليماً، والمريض معافى، والناقص كاملاً.. وهذا ما يساعد على تنظيف الذاكرة من كل ما تعلق بها من مخاوف وأوهام.

رابعاً ـ استخدم خيالك لاكتشاف أذواق الناس ورغباتهم.

حاول أن تكتشف بخيالك متطلبات الذين تتوجه إليهم بعملك، فأنت إذا استطعت بخيالك أن تدخل في عقول المشترين والمتفرجين والزبائن الذين تأمل النجاح عن طريقهم، ففي استطاعتك غالباً أن تضيف تلك الصفات القليلة التي تجعل عملك ناجحاً قاهراً.

خذ مثلاً واقعياً جداً، نعرفه جميعاً، هو أدوات المطبخ. أتعرف لماذا ظلت المواقد والأفران وأحواض غسل الأطباق والملابس تُصنع لسنوات طويلة منخفضة قريبة من الأرض مما يُتعب المشتغلين بها بسرعة لاضطرارهم إلى اتخاذ أوضاع غير عادية؟ لم يكن هناك سبب. ولكن في اللحظة التي فكّر فيها شخص موهوب، ولم يكتفِ بالطريقة التي كانت تصنع بها فعلاً، ولا في بيع أشياء مناسبة، ولكنه فكر في راحة من يستعملون منتجاته عند بيعها، حدثت ثورة في صناعة أدوات المطبخ، ومثل هذا التحسين يفاجئنا، وكم من أشياء نشتريها لو أدخل فيها تعديل طفيف أو تجديد مريح، بعد أن كنا نشتري الموجود حالياً بالرغم من عيوبه لأنه لم يوجد أحسن منه. ولن يستطيع عمل هذا التغيير سوى شخص قوي الخيال في عمله، لا يكتفي بتحليل الشيء بحالته الراهنة إلى أجزائه الأساسية، بل يستطيع بخياله أن يدخل في حياة الشخص الذي يستعمله في المستقبل.

والعجيب أن المبتكر يفشل في توسيع مستويات عمله لأنه يتقيد بمراعاة رغبات زبائنه ويجب عليه على الأقل أن ينقل فكرة أو عاطفة جميلة إلى الآخرين، وهو يخفق إذا لم يفعل ذلك. وصحيح أن خوفك الدائم من عدم إرضاء الآخرين يؤثر تأثيراً سيئاً في عملك، وأنك إذا راعيت في عملك مجرد إرضاء الناس فإن عملك لن يستحق تأديته، أما إذا كانت فكرتك عن النجاح تشمل الاعتراف برغبات الناس فإنك كلما تصورت زبائنك كان ذلك أفضل. ولا شك في نجاحك إذا عرفت ميول الناس واستطعت أن تقدم لهم أكثر مما يريدون بل أحسن مما يتخيلون لأنهم ليسوا اختصاصيين.

خامساً ـ راجع عملك عبر المقارنة بين مراحله المختلفة، والصورة المثالية التي كونتها قبل البدء به.

فبعد أن تكون قد تصورت بوضوح المثل الأعلى الذي يجب أن يكون هدفك في العمل، قبل البدء في تقديمه للناس، فيجب أن تراجعه مستعيناً بمجموعة من الأسئلة أساسها مجموعتك المحددة من المقاييس والمستويات التي وضعتها لنجاحك. وكل ناحية من نواحي النشاط لها مجموعة خاصة من

الأسئلة والمقاييس والمستويات، ومن ثم يغيّر كل شخص درجة أهمية الأسئلة حسب عمله، أو يستطيع تكوين فكرة خاصة عن النظام الواجب في هذه الأسئلة الناقدة ومع ذلك فيجب أن يُقاس كل عمل ـ بعد تمامه ـ حسب الأسئلة الآتية:

هل ما فعلته أحسن ما يمكن عمله من نوعه؟

أيحوي كل ما يلزم لكل الأغراض العادية؟

هل أضفت أشياء لها قيمة خاصة لتكون ابتكاراً أصلياً؟

هل جعلته جذاباً مريحاً بقدر الإمكان لمن يستعملونه أو للمشاهدين أو للمرضى؟

هل فكرت في أن هناك مجموعة أخرى من الناس ينفعهم المشروع أو الشيء؟

ما الذي يمكنني أن أفعله قبل إطلاق الإنتاج في السوق؟

حاول أن تقرأ هذه الأسئلة بطريقتين: الأولى كأنها تشير إلى بضاعة أو إنتاج تجاري، والثانية كأنها تختص بسلوكك في عملك اليومي.

أما المشتغل بالفكر فله بالضرورة مجموعة أخرى من الأسئلة، ولو أنها تشابه الأسئلة السالفة. تسأل واحدة من أحسن شواعرنا نفسها الأسئلة التالية:

هل نقلت ما فكرت فيه؟

هل أفصحت عما أشعر به؟

أهو واضح بقدر ما أستطيع توضيحه؟

أهو ممتاز جميل بقدر ما تسمح به مادته؟

ويستطيع الخيال أن يساعدك كذلك إذا كنت تعمل ضمن جماعة في عمل واحد، فتعرف موقفك بالنسبة لمن حولك. وحين تعرف هذا الموقف، تستطيع أن تضع لنفسك نظاماً أو قانوناً يزيل كثيراً من ألوان الاضطراب والامتعاض التي تلاقيها في حياتك اليومية. أنظرت يوماً إلى حجرة مألوفة من

قمة درج خشبي، وهل أعجبك منظرها وأنعشك؟ وهل نظرت إلى نفسك نظرة موضوعية في مرآتين متعامدتين كما ينظر إليك أي شخص في الحجرة ولو لمدة ثانية أو ثانيتين؟ هذا هو التأثير الذي يجب أن تجربه بالخيال.

سادساً ـ حاول أن تتخيل نفسك في مواقع متقدمة من عملك، ثم حاول أن تمتلك الصفات الإيجابية التي يتمتع بها من هم متقدمون عليك.

قل لنفسك «لنفرض أنني رئيس الشركة أو القسم أو مدير أعمال اللجنة الخاصة» ثم تقمَّص في ذهنك كلاً من هذه الأدوار «الفرضية» ومثِّلها بأجلى صورها ومعانيها، وعندها ستتبين فعلاً إذا كنت قد أهملت خصالاً قوية في شخصيتك أو طموحاً جديراً بالتنمية أو عروضاً ومجالات ربما أوصدت أنت الأبواب في وجهها قبل الآوان. وقد تكتشف أيضاً الأمور غير العملية.

سابعاً ـ تخيّل ما تحبه واعرف ما ترغب فيه.

ثمّة أمر واحد في العالم على الأقل يزيد خفقان قلبك. ربما كانت المهنة التي تمنيت اختيارها أو المادة المفضلة لديك في المدرسة. إن أي شيء يجعلك تنسى الوقت يمكن أن يصبح مفتاحاً لتجديد حياتك.

إذا كنت كمعظم الناس، فالأشياء التي تحب تحتل مكاناً هامشياً في حياتك. أنت تحب الخيل، لذا تعلق صورها على الحائط وربما ركبت حصاناً خلال إجازتك السنوية. الأشياء التي تحبها تبدو لك كماليات، لكنها ضرورات معنوية. إنها مصادر الطاقة والفرح في حياتك، وهي تتصل بشيء مركزي فيك هو الوضع الفريد لمواهبك وميولك الكامنة.

ثامناً ـ أطلع الآخرين على ما تتخيل الوصول إليه.

إبحث عن شاهد على أمنيتك. خذ شخصاً يهمه أمرك، شخصاً تثق بأنه سيأخذك جدياً، صديقاً مخلصاً، زوجك مثلاً. أخبره أو أخبرها. إن عيني شخص آخر تجعلان أمنيتك حقيقة وتجعلانك بالتالي مسؤولاً تجاه إنسان سواك، إذا خذلت صديقاً أو زوجاً، فستشعر بألم أكبر من الألم الذي تحس به إذا خذلت نفسك.

تاسعاً ـ اقترح حلولاً للمشكلات وأفكاراً للعمل.

إذا قلت لصديق: «أنا أحب التاريخ حقاً وعليّ أن أجد سبيلاً لإدخاله حياتي»، فقد يجيبك: «للنر. يمكنك الالتحاق بجمعية التاريخ في المدينة والذهاب في جولات على الأبنية التي تمثل آثاراً تاريخية. يمكنك أيضاً تنظيم معرض عن عصر النهضة. أو ما رأيك في تسجيل أشرطة عن التاريخ كما يحكيه المسنّون في الجوار؟».

يمكن أيضاً إطلاق الأفكار وحدك وبحرية. فتسجل على ورقة كل فكرة تخطر لك مهما بدت جنونية. لكن التجربة تكون أكثر نجاحاً إذا فعلت ذلك مع صديق أو مع مجموعة أصدقاء. يقول أحد الخبراء: «إن الأفكار التي نستنبطها لمساعدة أصدقائنا هي أكثر من تلك التي نأتيها لأنفسنا وأفضل منها».

الفهرست